



การตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างคอนโดมิเนียมขนาดเล็กและตึกแถวให้เช่า
ในเขตอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร

โดย

นายยุทธ สมิตธากร

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างคอนโดมิเนียมขนาดเล็กและตึกแถวให้เช่า
ในเขตอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร

โดย

นายยุทธ สมิทธากร



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)

สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

คณะเศรษฐศาสตร์

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายยุทธ สมิทธาร

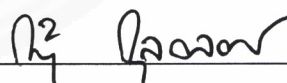
เรื่อง

การตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างคอนโดมิเนียมขนาดเล็กและตึกแถวให้เช่า
ในเขตอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร


ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)

เมื่อ วันที่ 9 มิถุนายน พ.ศ. 2560


อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ


(รองศาสตราจารย์ ดร. กิริยา กุลกลการ)

กรรมการการค้นคว้าอิสระ


(อาจารย์ ดร. วสิน ศิวสุขัตติ)

คณบดี


(รองศาสตราจารย์ ดร. ชยันต์ ตันติวัสตาการ)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก และตึกแถวให้เช่าในเขตอำเภอกระทุ่มแบนจังหวัดสมุทรสาคร
ชื่อผู้เขียน	นายยุทธ สมิทธากร
ชื่อปริญญา	เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร. กิริยา กุลกลการ
ปีการศึกษา	2559

บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และการตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างโครงการตึกแถวและคอนโดมิเนียม ที่ตั้งอยู่บริเวณถนนเทศบาล 2 บนเนื้อที่ 300 ตารางวา การค้นคว้าอิสระนี้ ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์จากเจ้าของโครงการ แบบสอบถาม การสำรวจสภาพแวดล้อม รวมถึงข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวข้อง ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้โครงการ ทั้งในด้านกฎหมาย การก่อสร้าง การตลาด และการเงิน ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ในด้านกฎหมาย ทั้งสองโครงการอยู่ในบริเวณที่สามารถดำเนินการได้ โดยที่จะต้องจัดเตรียมความต้องการพื้นฐานตามกฎหมายกำหนด ทำให้การก่อสร้างต้องมีการออกแบบและก่อสร้างที่สอดคล้องตามกฎหมาย โดยได้นำเสนอรูปแบบของอาคารต่อผู้บริโภคนานทางแบบสอบถาม ซึ่งพบว่าทั้งสองโครงการมีอุปสงค์รองรับอย่างเพียงพอ ในขณะที่ผลการสำรวจคู่แข่งประกอบกับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด พบว่ามีความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งได้ ทำให้ทั้งสองโครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ส่วนความเป็นไปได้ทางการเงิน ใช้วิธีการวิเคราะห์กระแสเงินสด พบว่าโครงการคอนโดมิเนียม มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 7,030,954 บาท และดัชนีชี้กำไร (PI) เท่ากับ 1.1781 เมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวจากปัจจัยด้านต้นทุนค่าก่อสร้าง ราคาขาย และอัตราต้นทุนของเงินทุน (WACC) พบว่าอยู่ในเกณฑ์ที่รับได้ โครงการคอนโดมิเนียมจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ในขณะที่โครงการตึกแถวมีค่า NPV เท่ากับ 172,008 บาท และค่า PI เท่ากับ 1.0240 แสดงถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่เมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวแล้วพบว่า หากเพิ่มต้นทุนค่าก่อสร้าง หรือลดราคาขาย หรือเพิ่ม WACC ที่ 5% จะทำให้ค่า NPV น้อยกว่าศูนย์ และค่า PI น้อย

(2)

กว่า 1.0 ซึ่งหมายถึงว่าไม่ควรลงทุนในโครงการ สำหรับการตัดสินใจเลือกลงทุนนั้น ใช้ค่า PI เป็นเกณฑ์ ซึ่งพบว่าค่า PI ของโครงการคอนโดมิเนียมมีค่ามากกว่าค่า PI ของโครงการตึกแถว หมายความว่าโครงการคอนโดมิเนียมมีประสิทธิภาพในการทำกำไรที่สูงกว่า ดังนั้น จึงควรตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม

คำสำคัญ: ตัดสินใจเลือกลงทุน, ประเมินโครงการ, คอนโดมิเนียม, ตึกแถว, กระจ่มแบน



Independent Study Title	CHOOSING A LOW-RISE CONDOMINIUM OR COMMERCIAL RENTAL BUILDING PROJECT FOR INVESTMENT IN THE KRATHUM BAEN DISTRICT, SAMUT SAKHON PROVINCE, THAILAND.
Author	Mr. Yut Smittakorn
Degree	Master of Arts
Department/Faculty/University	Business Economics Economics Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Kiriya Kulkolkarn, Ph.D
Academic Years	2016

ABSTRACT

Feasibility of real estate development in the Krathum Baen District, Samut Sakhon Province, central Thailand was studied. The site of about 1,200 square metres would be located on Thetsaban Road 2. Whether to invest in and develop a condominium or commercial building was considered. Primary data was obtained from interviews with owners in the supply side, questionnaires, environment surveys, and related secondary data. Laws and regulations, construction design, marketing, and finance were taken into account.

Results were that laws and regulations allowed both projects if construction design and development met requirements. A construction design submitted to samples by questionnaire provoked sufficient positive response. A study of competitors as well as strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) analysis established that both projects would be competitive, making project marketing feasible. Cash flow analysis for the condominium project determined that the net present value (NPV) was 7,030,954 baht and profitability index (PI) 1.1781. This, along with sensitivity analysis, including construction cost changes, price, and weighted average cost of capital (WACC) was acceptable. A commercial building

project would have NPV of 172,008 baht and PI of 1.0240, feasible in the base case, but sensitivity analysis indicated that with increased construction costs, lowered prices, or higher WACC rate at 5%, NPV would be below zero and PI less than 1.0, making the project impractical. PI index comparison showed that a condominium rated higher than a commercial building, with more profitability, pointing to the condominium project as the most promising investment.

Keyword: Investment decisions, Feasibility, Condominium, Commercial building, Krathum Baen District.



กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาและการชี้แนะที่เป็นประโยชน์จากคณาจารย์โครงการเศรษฐศาสตร์ธุรกิจทุกท่าน ขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. กิริยา กุลกลการ อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระและ อาจารย์ ดร. วศิน ศิวสฤกษ์ดี กรรมการค้นคว้าอิสระ ที่ให้ความกรุณาสละเวลามาเป็นที่ปรึกษาและกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระนี้ และคอยแนะนำแนวทางในการค้นคว้า การแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณคุณอา วสุ สมิทชากร ที่สละเวลาให้คำปรึกษา และสนับสนุนข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ขอขอบคุณผู้ที่ให้สัมภาษณ์ทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม รวมถึงให้คำแนะนำ ถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษา

ขอขอบพระคุณเพื่อนๆ และพี่ๆ โครงการเศรษฐศาสตร์ธุรกิจทุกท่าน สำหรับการให้คำแนะนำ ความรู้ มิตรภาพที่ดีและการช่วยเหลือในด้านต่างๆ ทั้งในด้านการศึกษาและประสบการณ์ชีวิต ท้ายที่สุดขอขอบคุณครอบครัว และมิตรสหายทุกท่านที่คอยสนับสนุนและเป็นกำลังใจเสมอมา

หากผลการค้นคว้าอิสระนี้มีข้อบกพร่องประการใด ผู้วิจัยขอน้อมรับไว้เพื่อปรับปรุง และพัฒนาในการศึกษาค้นคว้าต่อไป

นายยุทธ สมิทชากร

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	1
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	3
กิตติกรรมประกาศ	5
สารบัญตาราง	9
สารบัญภาพ	12
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาของโครงการ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตการศึกษา	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	3
2.1 วรรณกรรมปริทัศน์	3
2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	6

	(7)
บทที่ 3 วิธีการศึกษา	21
3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	21
3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลและประมวลผลข้อมูล	23
3.3 การสรุปผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลและประมวลผลข้อมูล	25
บทที่ 4 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการและความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย	26
4.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ	26
4.2 ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย	32
บทที่ 5 รูปแบบการก่อสร้างและการบริหารโครงการ	42
5.1 แนวคิดและรูปแบบการก่อสร้างโครงการ	42
5.2 การบริหารการก่อสร้าง	46
5.3 งบประมาณการก่อสร้าง	52
บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด	54
6.1 อุปสงค์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร	54
6.2 อุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร	73
6.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของโครงการ (SWOT Analysis)	89
6.4 กลยุทธ์ทางการตลาด	93
6.5 แผนงานและงบประมาณทางการตลาด	104

	(8)
บทที่ 7 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	111
7.1 แผนการเงินของโครงการคอนโดมิเนียม	111
7.2 แผนการเงินของโครงการตึกแถว	128
7.3 การตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถว	140
บทที่ 8 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	142
8.1 บทสรุปผลการวิจัย	142
8.2 ข้อเสนอแนะ	143
รายการอ้างอิง	145
ภาคผนวก	147
ภาคผนวก ก แบบสอบถามและผลของแบบสอบถามเรื่อง “ความต้องการใน อสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร”	147
ภาคผนวก ข บทสัมภาษณ์เรื่อง “การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร”	167
ภาคผนวก ค กระแสเงินสดของโครงการคอนโดมิเนียม (Base Case)	169
ภาคผนวก ง กระแสเงินสดของโครงการตึกแถว (Base Case)	185
ประวัติผู้เขียน	202

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 ข้อมูลด้านกายภาพของที่ดิน	27
4.2 แสดงระยะทางจากโครงการไปยังสถานที่สำคัญโดยรอบโครงการ	30
4.3 ข้อกำหนดของระยะดิ่งตามประเภทของอาคาร	39
5.1 ข้อมูลสรุปพื้นที่การก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม	44
5.2 ข้อมูลสรุปพื้นที่การก่อสร้างโครงการตึกแถว	46
5.3 แผนการดำเนินงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม	48
5.4 แผนการดำเนินงานก่อสร้างโครงการตึกแถว	49
5.5 สรุปงบประมาณการก่อสร้างคอนโดมิเนียม	52
5.6 สรุปงบประมาณการก่อสร้างตึกแถว	53
6.1 ราคาประเมินที่ดินบริเวณโดยรอบโครงการ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 – 2562	55
6.2 ประชากรจากการทะเบียน อัตราการเปลี่ยนแปลง และความหนาแน่นของประชากรจำแนกเป็นรายอำเภอ พ.ศ. 2553 – 2557	56
6.3 บ้านจากการทะเบียน จำแนกเป็นรายอำเภอ พ.ศ. 2555 - 2557	57
6.4 ร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามลักษณะที่สำคัญของครัวเรือนจังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ. 2554 – 2557	57
6.5 แนวคิดและรูปแบบการนำเสนอของโครงการคอนโดมิเนียม	59
6.6 ผลการสำรวจความสนใจในโครงการคอนโดมิเนียม	60
6.7 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม เพศและอายุ	61
6.8 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม เพศและอายุ	61
6.9 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม สถานภาพ และลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	62
6.10 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม สถานภาพ และลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	62
6.11 ผลการสำรวจช่วงรายได้เฉลี่ยของผู้บริโภคที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม	63
6.12 ผลการสำรวจช่วงรายได้เฉลี่ยของผู้บริโภคที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม	63
6.13 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม อาชีพและการศึกษา	64
6.14 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม อาชีพและการศึกษา	64

6.15 ผลการสำรวจสาเหตุที่ผู้บริโภคนใจในโครงการคอนโดมิเนียม (รวมผู้ที่สนใจซื้อ เช่า และทั้งซื้อและเช่า)	66
6.16 แนวคิดและรูปแบบการนำเสนอของโครงการตึกแถว	69
6.17 ผลการสำรวจความสนใจเช่าโครงการตึกแถว	69
6.18 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการตึกแถว เพศและอายุ	70
6.19 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการตึกแถว สถานภาพและลักษณะที่อยู่อาศัย	70
6.20 ผลการสำรวจช่วงรายได้เฉลี่ยของผู้บริโภคที่สนใจเช่าโครงการตึกแถว	71
6.21 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการตึกแถว อาชีพและการศึกษา	71
6.22 ผลการสำรวจสาเหตุที่เลือกเช่าตึกแถวและระยะเวลาที่ต้องการเช่า	72
6.23 ผู้ที่ได้รับอนุมัติให้ก่อสร้าง สิ่งก่อสร้าง และพื้นที่ก่อสร้างอาคารโรงเรือนจำแนก ตามเขตการปกครอง และชนิดของอาคาร พ.ศ. 2556 และ พ.ศ. 2557	73
6.25 เปรียบเทียบโครงการคอนโดมิเนียมกับคู่แข่งโดยสรุป	80
6.26 เปรียบเทียบโครงการตึกแถวให้เข้ากับคู่แข่งโดยสรุป	88
6.27 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการคอนโดมิเนียม	95
6.28 สรุปรายละเอียดในการออกแบบ แนวคิดและรูปแบบของโครงการคอนโดมิเนียม	97
6.29 การตั้งราคาของโครงการคอนโดมิเนียม	100
6.30 เงื่อนไขการชำระเงินของโครงการคอนโดมิเนียม	101
6.31 สรุปรายละเอียดในการออกแบบ แนวคิดและรูปแบบของโครงการตึกแถว	102
6.32 การตั้งราคาของโครงการตึกแถว	103
6.33 เงื่อนไขการชำระเงินของโครงการคอนโดมิเนียม	103
6.34 แผนงานด้านทรัพยากรบุคคลฝ่ายการตลาดและงบประมาณทางการตลาด ของโครงการคอนโดมิเนียม	105
6.35 แผนงานด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและงบประมาณทางการตลาดรวม ของโครงการคอนโดมิเนียม	107
6.36 แผนงานด้านทรัพยากรบุคคลฝ่ายการตลาดและงบประมาณทางการตลาด ของโครงการตึกแถว	108
6.37 แผนงานด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและงบประมาณทางการตลาดรวม ของโครงการตึกแถว	110
7.1 รายรับของโครงการคอนโดมิเนียม	111
7.2 เงื่อนไขด้านรายรับของโครงการคอนโดมิเนียม	112
7.3 สมมติฐานด้านรายรับของโครงการคอนโดมิเนียม	113

7.4	รายจ่ายของโครงการคอนโดมิเนียม	114
7.5	สมมติฐานด้านรายจ่ายของโครงการคอนโดมิเนียม	116
7.6	สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการคอนโดมิเนียม	116
7.7	รายละเอียดแหล่งเงินทุนของโครงการคอนโดมิเนียม	121
7.8	ข้อมูลหลักทรัพย์อ้างอิงและการคำนวณค่าเบต้า	123
7.9	งบกำไรขาดทุนของโครงการคอนโดมิเนียม	124
7.10	ดัชนีทางการเงินของโครงการคอนโดมิเนียม	125
7.11	ความอ่อนไหวด้านต้นทุนของโครงการคอนโดมิเนียม	126
7.12	ความอ่อนไหวด้านราคาขายของโครงการคอนโดมิเนียม	126
7.13	ความอ่อนไหวด้านอัตราต้นทุนของเงินทุนของโครงการคอนโดมิเนียม	126
7.14	รายรับของโครงการตึกแถว	128
7.15	เงื่อนไขด้านรายรับของโครงการตึกแถว	128
7.16	สมมติฐานด้านรายรับของโครงการตึกแถว	129
7.17	รายจ่ายของโครงการตึกแถว	130
7.18	สมมติฐานด้านรายจ่ายของโครงการตึกแถว	131
7.19	สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการตึกแถว	131
7.20	สรุปค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการตึกแถว	134
7.21	รายละเอียดแหล่งเงินทุนของโครงการตึกแถว	134
7.22	งบกำไรขาดทุนของโครงการตึกแถว	136
7.23	ดัชนีทางการเงินของโครงการตึกแถว	137
7.24	ความอ่อนไหวด้านต้นทุนของโครงการตึกแถว	138
7.25	ความอ่อนไหวด้านราคาขายของโครงการตึกแถว	138
7.26	ความอ่อนไหวด้านอัตราต้นทุนของเงินทุนของโครงการตึกแถว	139
7.27	เปรียบเทียบดัชนีทางการเงินระหว่างโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถว	140

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
4.1 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ	26
4.2 ภาพถ่ายที่ตั้งโครงการ	26
4.3 พื้นที่ติดต่อกับโครงการ	27
4.4 ถนนบริเวณด้านหน้าโครงการ	28
4.5 แผนที่การเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันตก	28
4.6 มุมมองการเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันตก	29
4.7 แผนที่การเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันออก	29
4.8 ภาพการเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันออก	30
4.9 สภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบโครงการ ในด้านรูปแบบที่อยู่อาศัยและสถานที่สำคัญ	32
4.10 แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทและแสดง โครงการคมนาคมและขนส่งท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม กรุงเทพมหานคร จังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ.2544	33
4.11 คัดลอกข้อกำหนด “ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง” ตามกฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร จังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ.2544	34
4.12 ที่ตั้งโครงการบนแผนที่ท้ายเทศบัญญัติเทศบาลเมืองกระทุ่มแบนฯ พ.ศ.2552	35
4.13 คัดลอกข้อกำหนด “บริเวณที่ 1” ตามเทศบัญญัติเทศบาล เมืองกระทุ่มแบนฯ พ.ศ.2552	35
5.1 แผนผังคอนโดมิเนียม ชั้น Ground	42
5.2 แผนผังคอนโดมิเนียม ชั้นห้องพัก	43
5.3 รูปแบบตึกแถว (ด้านหน้า)	44
5.4 รูปแบบตึกแถว (ด้านหลัง)	45
6.1 แนวถนนที่ผ่านอำเภอกะทุ่มแบน	54
6.2 รายได้เฉลี่ยต่อหัวของประชากรจังหวัดสมุทรสาคร ปี 2552-2556	56
6.3 ภาพแนวคิดการออกแบบของโครงการคอนโดมิเนียม	59
6.4 ภาพรูปแบบห้องพักของโครงการคอนโดมิเนียม	60

6.5	ผลการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับคอนโดมิเนียมที่ผู้บริโภคร้อง ต้องการมากที่สุดหรือคิดว่าสำคัญมากที่สุด 3 อย่าง	67
6.6	ภาพแนวความคิดการออกแบบของโครงการตึกแถว มุม 1	68
6.7	ภาพแนวความคิดการออกแบบของโครงการตึกแถว มุม 2	68
6.8	ผลการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับตึกแถวที่ผู้บริโภคร้อง ต้องการมากที่สุด หรือคิดว่าสำคัญมากที่สุด 3 อย่าง	72
6.9	ภาพด้านหน้าโครงการธนภรณ์	75
6.10	ภาพทางเข้าโครงการธาราวิลล์	76
6.11	ตัวอย่างบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ของโครงการธาราวิลล์. โดยผู้วิจัย	76
6.12	ภาพด้านหน้าโครงการสุภัทรอาพาร์ทเมนท์	77
6.13	รูปแบบอาคารของสุภัทรอาพาร์ทเมนท์	78
6.14	ภาพตึกแถวร้านเย็นใจ	83
6.15	อาคารพาณิชย์โครงการธาราวิลล์ฝั่งถนนเทศบาล 2	84
6.16	อาคารพาณิชย์โครงการธาราวิลล์ฝั่งซอยสุขเขต	84
6.17	อาคารพาณิชย์โครงการธาราวิลล์ฝั่งถนนเทศบาล 2	85
6.18	ภาพด้านหน้าโครงการตึกแถวหน้าศาลหลวงตาทอง	86
6.19	ภาพตัวอย่างห้องของโครงการตึกแถวหน้าศาลหลวงตาทอง	86
6.20	ลักษณะของโครงการคอนโดมิเนียม	98
6.21	รูปแบบห้องนั่งเล่นของโครงการคอนโดมิเนียม	98
6.22	รูปแบบพื้นที่ห้องครัวของโครงการคอนโดมิเนียม	99
6.23	รูปแบบห้องนอนของโครงการคอนโดมิเนียม	99
6.24	รูปแบบระเบียงของโครงการคอนโดมิเนียม	100

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของโครงการ

ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป มีอุปสงค์และอุปทานแตกต่างกันออกไปตามตำแหน่งทำเลที่ตั้ง ประเภทของอาคารที่มีลักษณะแตกต่างกัน พฤติกรรมของผู้ผลิตและผู้บริโภคที่หลากหลาย รวมถึงการส่งเสริมของภาครัฐที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดนี้ ทำให้การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ มีความจำเป็นในการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการอย่างรอบด้าน เพื่อการจัดสรรทรัพยากรคือที่ดินที่มีอยู่อย่างจำกัด ให้เกิดมูลค่าและอรรถประโยชน์สูงสุดต่อสังคม

สำหรับพื้นที่ที่ทำการศึกษาคือ ที่ดินแปลงหนึ่งในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งอยู่ริมฝั่งแม่น้ำท่าจีน อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานคร (เขตพระนคร) ประมาณ 45 กิโลเมตร เป็นแหล่งชุมชนที่มีความหนาแน่นของประชากรค่อนข้างสูง โดยอาคารที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นรูปแบบของตึกแถว โดยที่มีลักษณะที่สำคัญคือการแบ่งพื้นที่ด้านล่างเป็นหน้าร้านในการประกอบกิจการพาณิชย์ ส่วนด้านบนเป็นที่พักอาศัย ซึ่งอาคารลักษณะเช่นนี้ มีรูปแบบการปลูกสร้างที่คล้ายคลึงกัน และแทบไม่มีความแตกต่างในรูปแบบหรือลักษณะของอาคาร (ไม่มีความแตกต่างในสินค้า) โดยที่อาคารที่อยู่อาศัยในรูปแบบอื่นๆ เช่น ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยวและหมู่บ้านจัดสรร มีสัดส่วนในการปลูกสร้างรองลงมา ในขณะที่ไม่เคยมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบคอนโดมิเนียมมาก่อน ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตและเกิดคำถามขึ้นว่า เหตุใดจึงไม่มีผู้ประกอบการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมบนพื้นที่นี้ ทำให้ผู้ศึกษาเกิดความสนใจในการนำโครงการคอนโดมิเนียมมาเป็นทางเลือกหนึ่งในการตัดสินใจลงทุนเพื่อสร้างความแตกต่างของสินค้าในตลาดดังกล่าว

แนวคิดที่สำคัญในการศึกษาครั้งนี้คือ การเปรียบเทียบการวิเคราะห์และการประเมินโอกาสความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านกฎหมาย ด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง ด้านการตลาด ด้านการก่อสร้างและด้านการเงิน โดยวิธีการในการตัดสินใจคือ การเปรียบเทียบมูลค่าหรือผลประโยชน์ที่แต่ละโครงการสร้างได้กับต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของโครงการ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

(1) เพื่อศึกษาศักยภาพของที่ดินที่ทำการศึกษาในการนำมาพัฒนาเป็นโครงการทางด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยเปรียบเทียบกรณีศึกษาระหว่างอาคารประเภทตึกแถวและคอนโดมิเนียม

(2) เพื่อใช้ในการตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างตึกแถวและคอนโดมิเนียมขนาดเล็กบนพื้นที่หนึ่งๆ

(3) เพื่อใช้เป็นแนวทางในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ต่อไป

1.3 ขอบเขตการศึกษา

(1) ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลหรือปัจจัยที่เกี่ยวข้องในภายในพื้นที่ที่ทำการศึกษา ตั้งอยู่ในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร

(2) ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินทางด้านกายภาพ ด้านกฎหมาย ด้านการตลาด ด้านการก่อสร้าง และด้านการเงิน

(3) ข้อเสนอในการตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างกรณีศึกษาตึกแถวและคอนโดมิเนียม ใช้การพิจารณาเปรียบเทียบจากการวิเคราะห์ด้านการเงินคือการเปรียบเทียบดัชนีชี้กำไร (Profitability Index : PI)

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

(1) มีแนวทางในการเลือกลงทุนโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินที่ทำการศึกษาอย่างเหมาะสม และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการลงทุนจริงได้ในอนาคต

(2) มีความเข้าใจในกระบวนการดำเนินงานและการพัฒนาโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่ช่วงพัฒนาโครงการ การศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ มากยิ่งขึ้น

(3) สามารถนำข้อมูล หลักเกณฑ์ และกระบวนการศึกษา ไปใช้เป็นต้นแบบในการประยุกต์ใช้กับการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ ต่อไป

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการเลือกลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ แนวคิดที่ใช้ในการประเมินมูลค่าโครงการและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการในด้านต่างๆ มาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาสำหรับการเลือกลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ต่อไป

2.1 วรรณกรรมปริทัศน์

2.1.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและการพัฒนาที่ดินในพื้นที่จังหวัด

สมุทรสาคร

งานค้นคว้าอิสระที่ศึกษาเกี่ยวกับโครงการบนพื้นที่จังหวัดสมุทรสาครที่มีความเกี่ยวข้องกับการค้นคว้าอิสระชิ้นนี้ได้แก่ งานค้นคว้าอิสระของ นภาพรธรรม เนาวแสงศรี (2558) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการพัฒนาที่ดินเปล่าจังหวัดสมุทรสาคร” และงานค้นคว้าอิสระของ นิพัทธ์ ชูสวัสดิชัย (2557) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้โครงการโรงงานสำเร็จรูป จังหวัดสมุทรสาคร” ซึ่งงานค้นคว้าอิสระทั้งสองมีวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกันคือ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการนำที่ดินที่ทำการศึกษา มาพัฒนาเป็นโครงการทางอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ โดยที่งานศึกษาของ นิพัทธ์ ชูสวัสดิชัย (2557) จะมุ่งเน้นในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบโรงงานเป็นหลัก

ในส่วนของงานศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอื่นๆ เช่น งานค้นคว้าอิสระของ ชูเกียรติ นอบน้อม (2557) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม บนถนนสุขุมวิท 105” และงานค้นคว้าอิสระของ วรวิทย์ เตลียะโชติ (2557) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการทาวน์โฮมและอาคารพาณิชย์” ต่างก็อาศัยวิธีการทั้งการวิเคราะห์ข้อมูลด้านปฐมภูมิ ซึ่งได้แก่ การออกแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ และการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิในด้านต่างๆ เพื่อใช้ในการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการที่มีรูปแบบเดียวกัน โดยมีรายละเอียดต่างกันออกไปตามประเภทของอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในด้านข้อกำหนด ทำเลที่ตั้ง การตลาด และส่วนโครงสร้างต้นทุนที่กระทบต่อการวิเคราะห์ทางการเงิน

การทบทวนวรรณกรรมทั้งสี่เรื่องข้างต้นนี้ มีลักษณะการวิเคราะห์ที่มีรูปแบบเหมือนกันดังนี้

2.1.1.1 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการเป็นการพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งโครงการ ทั้งทางด้านกายภาพ การเข้าถึงโครงการ สภาพแวดล้อมแวดล้อมของที่ดิน และการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ข้างเคียง เพื่อพิจารณาถึงความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการบนพื้นที่นั้นต่อไป

2.1.1.2 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

การวิเคราะห์ด้านกฎหมายได้มีการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ พระราชบัญญัติผังเมือง พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน และกฎหมายการควบคุมอาคาร ซึ่งในส่วนของอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโรงงาน จะมีพระราชบัญญัติโรงงานที่พิจารณาเพิ่มเติมเข้ามา

2.1.1.3 การวิเคราะห์ตลาด

การวิเคราะห์ตลาดของโครงการ เริ่มต้นวิเคราะห์จากภาพรวมของสภาพเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ของจังหวัดสมุทรสาคร ปัจจุบันพื้นฐานทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดที่ทำการศึกษา การพิจารณาคู่แข่ง รวมถึงแนวโน้มการเติบโตของตลาดภายในพื้นที่ ซึ่งเป็นปัจจัยที่กำหนดโครงสร้างตลาด นอกจากนี้ ยังมีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของโครงการเพื่อใช้กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

2.1.1.4 รายละเอียดของรูปแบบและการบริหารการก่อสร้าง

ส่วนของรายละเอียดการก่อสร้าง เป็นการนำเสนอรูปแบบและแนวคิดในการพัฒนาโครงการ รวมถึงการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ นำไปสู่การวางแผนงบประมาณในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นส่วนของการวิเคราะห์ต้นทุน และค่าใช้จ่ายของโครงการต่อไป

2.1.1.5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินจะมีความเชื่อมโยงกับการกำหนดเป้าหมายทางการตลาด และการบริหารการก่อสร้างข้างต้น กล่าวคือทางการตลาดส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องในส่วนของรายรับจากเป้าหมายยอดขายของโครงการ และการบริหารการก่อสร้างส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องในส่วนของต้นทุนและค่าใช้จ่ายของโครงการ โดยมีกำหนดสมมติฐานทั้งด้านยอดขายและต้นทุนที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์มูลค่าที่แท้จริงของโครงการต่อไป นอกจากนี้ยังมีการวิเคราะห์ในส่วนของสมมติภาพ (Scenario Analysis) หรือการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์อันเกิดจากความเสี่ยงที่โครงการเผชิญอยู่อีกด้วย ซึ่งการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินนี้ จะนำไปสู่บทสรุปของความเป็นไปได้ในพัฒนาโครงการต่อไป

ผลการศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการพัฒนาที่ดินเปล่าจังหวัดสมุทรสาคร” พบว่าการพัฒนาโครงการในรูปแบบผสมผสาน อันได้แก่ โครงการประเภททาวน์เฮาส์ จำนวน 132 แปลง ประเภทอาคารพาณิชย์ จำนวน 9 แปลง และประเภทบ้านเดี่ยว จำนวน 2 แปลง

มีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านกฎหมาย ด้านการตลาด ด้านการก่อสร้าง และด้านการเงิน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการอยู่ที่ 38.358 ล้านบาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ที่ 59.17% (สูงกว่าค่า WACC) และมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 16 เดือน นอกจากนี้จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกรณีสถานการณ์ที่แย่ที่สุด โครงการนี้ยังมีความเป็นไปได้และน่าสนใจในการลงทุน ซึ่งการวิเคราะห์ความอ่อนไหวนี้ เป็นตัวบ่งชี้ถึงความเสี่ยงของโครงการที่น่าสนใจรูปแบบหนึ่ง โดยจากการศึกษาพบว่าปัจจัยหลักที่อาจส่งผลให้โครงการล้มเหลวคือราคาก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น

ส่วนของผลการศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ โครงการโรงงานสำเร็จรูป จังหวัดสมุทรสาคร” พบว่าการพัฒนาโครงการในรูปแบบของมินิแฟคตอรีเพื่อขาย มีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านกฎหมาย ด้านการตลาด ด้านการก่อสร้าง และด้านการเงินเช่นกัน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการอยู่ที่ 37.722 ล้านบาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ที่ 25.09% (สูงกว่าค่า WACC) และมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 31 เดือน ในส่วนของการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในโครงการนี้ยังมีความเป็นไปได้และน่าสนใจในการลงทุน ซึ่งการวิเคราะห์ความอ่อนไหวนี้ พบว่าปัจจัยที่ส่งผลมูลค่าของโครงการคือการเปลี่ยนแปลงของราคาขาย ระยะเวลาขาย และต้นทุนค่าก่อสร้าง

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่าการตัดสินใจเลือกลงทุนในอสังหาริมทรัพย์นั้น มีแนวความคิดและกระบวนการที่ใช้ในการตัดสินใจที่เหมือนกันคือ การศึกษาความเป็นไปได้และความคุ้มค่าของโครงการ โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม การวิเคราะห์ตลาด และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการก่อสร้างของอสังหาริมทรัพย์ที่ทำการศึกษา ซึ่งสังเกตได้ว่าแต่ละขั้นตอนของการวิเคราะห์ที่ไล่เรียงมาตามลำดับนั้น สามารถตัดตัวเลือกประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนไปเรื่อยๆ จนกระทั่งสรุปเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเหมาะสม หรือมีความเป็นไปได้ในการลงทุนที่มีความคุ้มค่ามากที่สุด และนำตัวเลือกที่ตรงกับประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจศึกษานั้น มาทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งนำไปสู่บทสรุปความเป็นไปได้ของโครงการต่อไป

การค้นคว้าอิสระเรื่อง การตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก และตึกแถวให้เช่าในเขตอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาครนี้ มีลักษณะของการศึกษาที่คล้ายคลึงกับการศึกษาจากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น ในประเด็นของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่างๆ และเกณฑ์ที่ชี้วัดความคุ้มค่าของการลงทุนในแต่ละโครงการ แต่สิ่งที่แตกต่างของงานค้นคว้าอิสระชิ้นนี้คือ ตัวเลือกของประเภทอสังหาริมทรัพย์จะทำการเปรียบเทียบเพียงสองตัวเลือก โดยทำศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ ของทั้งสองโครงการ วิธีการประเมินอุปสงค์และกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการทั้งสอง โดยการนำเสนอแนวคิดการออกแบบของแต่ละโครงการ เพื่อประเมินปริมาณอุปสงค์ที่คาดว่าจะได้รับ บนพื้นฐานของกลยุทธ์ทางการตลาดที่เป็นการสื่อสารทางอ้อมผ่านทางแบบสอบถาม นอกจากนี้ ความแตกต่างจากงานศึกษาอื่นๆ คือการเปรียบเทียบการ

วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของอสังหาริมทรัพย์ทั้งสองประเภทที่มีความแตกต่างกัน โดยทำการวิเคราะห์รายรับและต้นทุนของโครงการที่แตกต่างกัน ซึ่งจะสามารถทำให้เห็นถึงรายละเอียดที่ก่อให้เกิดความเป็นไปได้ที่แตกต่างกันชัดเจนมากยิ่งขึ้น

2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น พบว่าทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่นิยมมาประยุกต์ในการศึกษาค้นคว้า การวิเคราะห์ข้อมูล และนำไปสู่บทสรุปของงานวิจัยนั้น ประกอบด้วยทฤษฎีหลักที่ใช้ในการวิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา 4 ทฤษฎี ดังนี้

2.2.1 พฤติกรรมการตัดสินใจของผู้บริโภค

เป็นทฤษฎีที่อธิบายถึงกระบวนการการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค และปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจนั้น ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการอธิบายและวิเคราะห์พฤติกรรมการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคได้ โดยปัจจัยดังกล่าวมี 4 ปัจจัยหลัก ประกอบด้วย ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยด้านจิตวิทยา โดย วรวิทย์ เตลียะโชติ (2557) ได้กล่าวสรุปแต่ละปัจจัยไว้ดังนี้

2.2.1.1 ปัจจัยด้านสังคม

ปัจจัยด้านสังคม สามารถแบ่งย่อยเป็น 4 ปัจจัย ดังนี้

(1) วัฒนธรรมและวัฒนธรรมย่อย (Culture and Sub-culture)

วัฒนธรรมและวัฒนธรรมย่อย (Culture and Sub-culture) ของผู้บริโภคและชุมชนโดยรอบ มีความสำคัญต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในหลายด้าน ทั้งด้านจิตใจ ความคิด การดำรงชีวิต ซึ่งต้องคำนึงถึงตั้งแต่กระบวนการออกแบบทางสถาปัตยกรรม การตกแต่ง ตลอดจนการบริการหลังการขาย

(2) ชั้นทางสังคม (Social Class)

ชั้นทางสังคม (Social Class) โดยทั่วไปมักแบ่งตามรายได้ต่อเดือน ซึ่งสามารถแบ่งได้ 4 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มชนชั้นสูง (Upper Class) คือผู้มีรายได้สูงและมีชื่อเสียงในสังคม
2. กลุ่มชนชั้นกลางบน (Upper-middle Class) คือ กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างสูง เช่น เจ้ากิจการ ธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่ ส่วนใหญ่ยกระดับฐานะมาจากชนชั้นกลาง
3. กลุ่มชนชั้นกลาง (Middle Class) คือ กลุ่มคนที่มีรายได้ปานกลางในสังคม เช่น พนักงานบริษัท ข้าราชการ

4. กลุ่มชนชั้นล่าง (Lower Class) คือ กลุ่มคนที่มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีรายได้ค่อนข้างต่ำ เช่น ลูกจ้างรายวัน พนักงานโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

การนำชนชั้นทางสังคมมาใช้วิเคราะห์พฤติกรรม ความต้องการ การแบ่งกลุ่มลูกค้า จะมีประสิทธิภาพมากกว่าการใช้ระดับรายได้เพียงอย่างเดียว เนื่องจากพฤติกรรมที่มักไม่เปิดเผยรายได้ที่แท้จริงของแต่ละบุคคล ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากเงินทุนและสภาพแวดล้อมทางสังคมจะเป็นตัวจำกัดการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ทำให้ผู้ประกอบการในปัจจุบันจึงนิยมพัฒนาโดยการแยกรูปแบบของโครงการและกำหนดตราหือ (Brand) ของโครงการแยกจากกัน เพื่อตอบสนองลูกค้าที่มีระดับชั้นทางสังคมที่แตกต่างกัน

(3) กลุ่มและกลุ่มอ้างอิง (Group and Reference Group)

กลุ่มและกลุ่มอ้างอิง (Group and Reference Group) สามารถแบ่งย่อยได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มปฐมภูมิ (Primary Group) เป็นกลุ่มที่มีความสัมพันธ์กัน เช่น ครอบครัว ญาติ เพื่อนสนิท ซึ่งจัดเป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

2. กลุ่มทุติยภูมิ (Secondary Group) เป็นกลุ่มคนที่ไม่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกัน เช่น เพื่อนร่วมงาน เพื่อนบ้าน โดยจะยังมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย หากกลุ่มเพื่อนเดียวกันเป็นลูกค้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น

3. กลุ่มอ้างอิง (Reference Group) เป็นกลุ่มบุคคลสาธารณะ เช่น ดารา นักร้อง นักธุรกิจ หรือเจ้าของโครงการเอง เป็นต้น ซึ่งเป็นการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อสร้างความน่าสนใจของโครงการนั้นๆ ต่อผู้บริโภค

(4) ครอบครัว (Family)

ครอบครัว (Family) เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยพบว่า การเลือกซื้อมักขึ้นอยู่กับสถานะผู้ซื้อ เช่น คอนโด อาคารชุด หรือทาวน์โฮม ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นคนโสดและตัดสินใจซื้อคนเดียว ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบส่วนใหญ่เป็นการตัดสินใจซื้อร่วมกันของสมาชิกภายในครอบครัว

2.2.1.2 ปัจจัยด้านจิตวิทยา

ปัจจัยด้านจิตวิทยาสามารถแบ่งย่อยเป็น 6 ปัจจัย ดังนี้

(1) แรงจูงใจ (Motivation)

แรงจูงใจ (Motivation) หมายถึง สภาวะภายในของบุคคลที่ถูกกระตุ้นปลุกเร้า และผลักดันให้บุคคลนั้นแสดงพฤติกรรมออกมา เพื่อให้บรรลุเป้าหมายนั้น ในการอธิบายเรื่องแรงจูงใจ นักการตลาดนิยมนำทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Needs) โดยทฤษฎีดังกล่าวได้แบ่งแรงจูงใจของมนุษย์ออกเป็น 5 ระดับจากล่างสุดถึงสูงสุด ดังนี้

1. ระดับที่ 1 ความต้องการทางร่างกาย
2. ระดับที่ 2 ความต้องการความปลอดภัยและมั่นคง
3. ระดับที่ 3 ความต้องการความรักและการเป็นเจ้าของ
4. ระดับที่ 4 ความต้องการการยกย่อง
5. ระดับที่ 5 ความต้องการบรรลุเป้าหมายสูงสุดในชีวิต

(2) การรับรู้ (Perception)

การรับรู้ (Perception) หมายถึง กระบวนการเปิดรับ ตีความ และทำความเข้าใจสิ่งต่างๆ รอบตัวของผู้บริโภคด้วยประสาทสัมผัสทั้ง 5 คือ รูป รส กลิ่น เสียง สัมผัส ดังนั้น การออกแบบตกแต่งต่างๆ รวมถึงวัสดุที่ใช้ จึงมีส่วนสำคัญต่อการพิจารณาตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

(3) การเรียนรู้ (Learning)

การเรียนรู้ (Learning) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันเป็นผลมาจากประสบการณ์ของแต่ละคน โดยไม่รวมถึงพฤติกรรมตามสัญชาตญาณในการทำความเข้าใจเกี่ยวกับการรับรู้ การเรียนรู้ของผู้บริโภคจากประสบการณ์ตรงที่มีต่อตราสินค้าของผู้ประกอบการ การมีประสบการณ์ที่ดีต่อโครงการ จะนำมาสู่โอกาสการซื้อซ้ำและบอกต่อ ในทางตรงกันข้าม ประสบการณ์เชิงลบต่อโครงการ จะนำไปสู่การบอกต่อเชิงลบและปฏิเสธการซื้อซ้ำ ทำให้ต้นทุนสูงขึ้นจากการสื่อสารทางการตลาดกับลูกค้าใหม่

(4) บุคลิกภาพ (Personality)

บุคลิกภาพ (Personality) หมายถึง รูปแบบพฤติกรรม ลักษณะการตอบสนองต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่สะท้อนความเป็นบุคคลนั้นๆ โดยทฤษฎีด้านบุคลิกที่ได้รับการยอมรับและถูกนำมาใช้ทางการตลาดโดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ ทฤษฎีการมองตนเอง (self-concept) ซึ่งกล่าวถึงภาพรวมที่บุคคลคนหนึ่งรับรู้เกี่ยวกับตัวตนของตนเอง โดยมีการรับรู้ 4 ด้าน ดังนี้

1. การมองตนเองในความเป็นจริง
2. การมองตนเองในอุดมคติ
3. การมองว่าคนอื่นมองตนอย่างไร
4. ภาพในอุดมคติที่ตนเองต้องการให้คนอื่นมอง

หลักการมองตนเองทั้งสี่ด้าน ถือเป็นหลักวิเคราะห์ของผู้ประกอบการด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทางหนึ่ง ที่จะช่วยเลือกกลุ่มผู้บริโภค เพื่อใช้กำหนดบุคลิกภาพตราสัญลักษณ์โครงการ ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค

(5) ทักษะ (Attitude)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความเอนเอียงทางความรู้สึกนึกคิดที่ตอบสนองต่อวัตถุหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งในด้านความชอบหรือไม่ชอบ ประกอบไปด้วย 3 ส่วน คือ ความรู้ (Cognitive or Knowledge Component) อารมณ์ความรู้สึก (Affective Component) และ พฤติกรรม (Behavior Component)

ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทักษะในการดำรงชีวิตของผู้บริโภคเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อเช่นกัน ทั้งการเลือกทำเลที่ตั้ง พื้นที่อยู่ห่างจากภัยธรรมชาติ การเลือกที่อยู่สำรอง นอกจากนี้การดูแลลูกค้าระหว่างเกิดภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย ก็ส่งผลต่อทัศนคติของผู้บริโภคต่อผู้ประกอบการอีกด้านหนึ่งด้วย

(6) วิถีชีวิต (Lifestyle)

วิถีชีวิต (Lifestyle) หรือแบบแผนในการดำเนินชีวิต หมายถึงรูปแบบการดำเนินชีวิตของบุคคลที่แสดงออกมาในรูปกิจกรรมที่ทำ ความสนใจ และความคิดเห็น ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเป็นบุคคลนั้นโดยรวมกลุ่มคนที่มาจากชนชั้น อาชีพเดียวกันอาจมีวิถีชีวิตต่างกันก็ได้ ซึ่งการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยผู้บริโภคมักเลือกที่ตรงกับวิถีชีวิตของตนเอง ผู้ประกอบการโครงการจึงมีการแบ่งตราหือเป็นไปตามรูปแบบการดำเนินชีวิต โดยอาจแบ่งตามอายุ หรือวิถีชีวิตของแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

2.2.1.3 ปัจจัยด้านข้อมูลข่าวสาร

ปัจจัยด้านข้อมูลข่าวสาร ที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค แบ่งได้ 2 ประเภท ดังนี้

(1) ข่าวสารและข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทางการค้า (Commercial Sources)

คือข่าวสารและข้อมูลจากผู้ประกอบการที่กระจายไปสู่ผู้บริโภค เช่น การประชาสัมพันธ์ การโฆษณาต่างๆ เป็นต้น

(2) ข่าวสารและข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทางสังคม (Social Sources)

คือข่าวสารและข้อมูลที่ได้จากกลุ่มอ้างอิง บุคคลอื่น หรือเป็นข้อมูลที่มาจากการประสบการณ์ตรงที่นำมาเผยแพร่ในวงสังคม โดยเป็นข้อมูลที่ถูกต้องหรือไม่ถูกต้องก็ได้ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้มักมีอิทธิพลต่อการพิจารณาเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์มากกว่าข้อมูลทางการตลาด

2.2.1.4 ปัจจัยด้านสถานการณ์

ปัจจัยด้านสถานการณ์ สามารถแบ่งเป็น 5 ปัจจัยย่อย ดังนี้

(1) สถานการณ์ด้านเวลา (Time Condition)

การตัดสินใจซื้อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีสถานการณ์ด้านเวลาเป็นองค์ประกอบสำคัญ เช่น ช่วงสิ้นปีผู้บริโภครีบเงินโบนัสจากการทำงาน ทำให้โอกาสในการขายอสังหาริมทรัพย์สูงขึ้น หรือระยะเวลาตามเงื่อนไขของรัฐบาลที่มีมาตรการสนับสนุน เช่น มาตรการด้านภาษี ค่าธรรมเนียม เงินกู้อัตราพิเศษ เงินกู้บ้านหลังแรก ซึ่งมีระยะเวลาเป็นตัวกำหนด จึงมีอิทธิพลต่อการพิจารณาเลือกซื้อของผู้บริโภคจำนวนมากที่เร่งตัดสินใจซื้อให้ทันช่วงเวลาที่รัฐบาลให้มาตรการสนับสนุน

(2) สถานการณ์ด้านสถานที่ (Place Condition)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคนั้นจะได้รับอิทธิพลจากสถานที่ที่ผู้ประกอบการจัดให้มีการขายหรือให้ผู้บริโภคเข้าชมเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อ เช่น บ้านพักตากอากาศ การเปิดตัวโครงการริมทะเล การให้ห้องตัวอย่างอยู่บนชั้นสูงๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายโครงการ รวมถึงจำนวนผู้เข้าชมโครงการที่ทำให้เกิดบรรยากาศความถี่ผู้ให้ความสนใจของซื้อจำนวนมากย่อมเกิดผลทางจิตวิทยาให้ผู้บริโภคเร่งตัดสินใจซื้อมากขึ้น

(3) สถานการณ์ด้านเหตุผลในการซื้อ (Reason Condition)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันอาจแตกต่างกันตามเหตุผลในการซื้อ เช่น การซื้อเพื่ออยู่อาศัย การซื้อเพื่อขาย เพื่อเช่า เพื่อเก็งกำไร เพื่อการลงทุนระยะยาว ผู้ประกอบการจึงควรเข้าใจสถานการณ์ด้านเหตุผลการซื้อของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ถูกต้อง

(4) วิธีการซื้อ (Method to Buy)

วิธีการซื้อเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค เช่น วงเงินกู้ที่ได้รับจากสถาบันการเงิน โดยมีแนวโน้มที่จะเลือกโครงการของผู้ประกอบการที่สามารถกู้ได้เท่ากับราคาขายของโครงการ การชำระการจองซื้อผ่านบัตรเครดิต เพราะหากจำเป็นต้องให้ผู้บริโภคกลับไปเบิกเงินสดเพื่อมาจ่าย อาจทำให้เกิดการเปลี่ยนใจและปิดการขายไม่สำเร็จได้ หรือกรณีที่ผู้บริโภคเป็นชาวต่างชาติซึ่งจะติดขัดเรื่องกฎหมายที่ไม่อนุญาตให้ชาวต่างชาติถือครองที่ดิน ผู้ประกอบการจึงควรทำความเข้าใจกับเงื่อนไขวิธีการซื้อของผู้บริโภคด้วย

(5) เงื่อนไขอื่นๆ (Other Condition)

ผู้บริโภคบางรายอาจมีพฤติกรรมตัดสินใจซื้อแตกต่างจากแบบแผนทั่วไป ซึ่งเกิดจากเงื่อนไขหรือสถานการณ์อื่นๆ เช่น เหตุอุทกภัย ทำให้ตัดสินใจเปลี่ยนที่อยู่อาศัยจากแนวราบเป็นอาคารชุดแทน เป็นต้น

2.2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาด

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2552) ได้กล่าวไว้ว่า ส่วนประสมการตลาด หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ซึ่งบริษัทใช้ร่วมกันเพื่อสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วยเครื่องมือ ดังต่อไปนี้

2.2.2.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงสิ่งที่เสนอขายสู่ตลาดเพื่อความสนใจการจัดการใช้หรือการบริโภคที่สามารถทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ (Kotler and Armstrong, 1996) ประกอบด้วยสิ่งที่สัมผัสได้และสัมผัสไม่ได้ เช่น การออกแบบห้องชุดพักอาศัย หรือการเลือกใช้วัสดุภายในห้องชุดพักอาศัย

2.2.2.2 ราคา (Price)

ราคา (Price) หมายถึง จำนวนที่ต้องจ่ายเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์หรือบริการ เป็นคุณค่าทั้งหมดที่ลูกค้ารับรู้ เพื่อให้ได้ผลประโยชน์จากการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการคุ้มกับเงินที่จ่ายไป (Kotler and Armstrong, 1996) หรือหมายถึงคุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงินราคาเป็น P ตัวที่สองที่เกิดขึ้นถัดจากผลิตภัณฑ์ (Product) ราคาเป็นต้นทุน (Cost) ของลูกค้าผู้บริโภคมจะเปรียบเทียบกับระหว่างคุณค่า (Value) ของผลิตภัณฑ์กับราคา (Price) ของผลิตภัณฑ์นั้น

2.2.2.3 การจัดจำหน่าย (Place)

การจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง กลุ่มของบุคคลหรือธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์หรือบริการสำหรับการใช้หรือบริโภค (Kotler, 2000) หรือหมายถึง ช่องทางจัดจำหน่ายและกรรมสิทธิ์ห้องชุดพักอาศัยถูกเปลี่ยนมือไป ในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งประกอบด้วย ผู้ประกอบการ ผู้ขาย ผู้บริโภค ซึ่งอาจจะทางตรง (Direct Channel) จากผู้ประกอบการไปยังผู้บริโภค

2.2.2.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นเครื่องมือการสื่อสารเพื่อสร้างความพอใจต่อห้องชุดพักอาศัย หรือความคิดหรือต่อบุคคล โดยจงใจให้เกิดความต้องการหรือเพื่อเตือนความทรงจำ (Remind) ในผลิตภัณฑ์ โดยคาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความเชื่อและพฤติกรรมซื้อหรือเป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมซื้อหรือการติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขาย (Personal Selling) ทำการขายและการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน (Nonperson Selling)

2.2.2.5 บุคคล (People) หรือพนักงาน (Employees)

บุคคล (People) หรือพนักงาน (Employees) ต้องอาศัยการคัดเลือก (Selection) การฝึกอบรม (Training) การจูงใจ (Motivation) เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจ

ให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งชั้น พนักงานต้องมีความสามารถ มีทัศนคติที่ดีสามารถตอบสนอง
ต่อลูกค้า มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ปัญหาข้อสงสัยเกี่ยวกับโครงการได้เป็นอย่างดี

2.2.2.6 การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

เป็นการพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมแสดงให้เห็นถึงลักษณะทาง
กายภาพและการนำเสนอให้กับลูกค้าให้เห็นเป็นรูปธรรมโดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมทั้ง
ทางด้านกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า ทั้งด้านรูปแบบโครงการ
หรือโลโก้โครงการ

2.2.2.7 กระบวนการ (Process)

เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการที่
นำเสนอโครงการให้กับผู้ซื้อโครงการ เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้าได้รวดเร็วและ
สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (Customer Satisfaction) โดยการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว
และทำให้เกิดความประทับใจต่อโครงการ

2.2.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยนั้น จะมีแนวคิดการเลือกทำเลที่ตั้งมา
จากลักษณะความพึงพอใจและความนึกคิดในแต่ละช่วงเวลาที่จะให้ความสำคัญต่อปัจจัยการเลือกที่
อยู่อาศัยแตกต่างกัน กล่าวคือ นอกเหนือจากปัจจัยสำคัญ เช่น ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกในการเดินทาง
และการเข้าถึงสภาพแวดล้อมที่ดี ระดับราคาต่างๆ แล้ว ยังมีปัจจัยสำคัญอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจ
เลือกซื้อที่อยู่อาศัยอีก เช่น ระยะเวลาในช่วงชีวิตในแต่ละช่วง ความรู้สึกสนิทสนมและลักษณะของ
กลุ่มเพื่อนบ้านข้างเคียง เป็นต้น โดยสามารถจัดกลุ่มได้ใน 3 แบบคือ

2.2.3.1 พิจารณาทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยโดยคำนึงจากสภาพแวดล้อม

เป็นแนวความคิดที่จะตั้งที่อยู่อาศัยในบริเวณที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีและ
เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ระยะทางระหว่างที่พักอาศัย
และที่ทำงาน ความปลอดภัย คุณสมบัติด้านชุมชน

2.2.3.2 พิจารณาทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยโดยคำนึงจากการเดินทางไปยังแหล่ง ธุรกิจการค้าและแหล่งงาน

เนื่องจากต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางไปทำงานหรือทำธุรกิจ
ต่างๆ ดังนั้นที่ตั้งของที่อยู่อาศัยมักจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางธุรกิจหรือใกล้เขตแหล่งงาน เนื่องจากเป็นการ
ลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง นอกจากนั้นยังมีการคำนึงถึงเรื่องรายได้และระดับราคาของที่อยู่อาศัย
โดยที่ระดับราคาที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับรายได้และความสามารถในการจ่ายของผู้อยู่อาศัย
กล่าวคือ ราคาที่ดินในเมืองมักจะมีราคาสูงกว่าที่อื่นๆ ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนที่ดินสูงกว่าบริเวณที่ห่างไกล

ออกไปและต้นทุนที่ดินนั้นจะลดหลั่นลงไปตามระยะทางจากตัวเมือง และทำให้ต้นทุนที่ดินลดลงไปอีก ด้วย

2.2.3.3 พิจารณาทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยโดยคำนึงการบริการสาธารณูปโภค

การขยายตัวของเมืองที่มีการเจริญเติบโตจากการเข้าถึงของสาธารณูปโภคของทางภาครัฐ สามารถสรุปได้ 2 ประการดังนี้

(1) ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility)

เนื่องจากผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงาน ร้านค้า สถานศึกษา ศูนย์การธุรกิจการค้า จึงมีความต้องการที่จะอยู่ในบริเวณ 2 ข้างทาง ริมถนนหรือเส้นทางการคมนาคมที่สะดวกสบายและเข้าถึงง่าย

(2) ความต้องการรวมตัวของกลุ่มธุรกิจต่างๆ

เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าทางเศรษฐศาสตร์ (External Economies) เกิดความประหยัดจากการใช้สาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ร่วมกัน เช่น ถนน สถานศึกษา สถานรักษาพยาบาล และบริการทางสังคมอื่นๆ อีกด้วย

2.2.4 ทฤษฎีทางการเงิน

ในด้านธุรกิจที่ต้องใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ที่ลงทุนไปให้เกิดประโยชน์สูงสุด การตัดสินใจในการลงทุนในวันนี้ จะต้องมีการศึกษาเปรียบเทียบให้รอบคอบถึงจำนวนเงินลงทุน ประสิทธิภาพการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง ว่ามีการเปลี่ยนแปลงเร็วหรือช้าเพียงใด การตัดสินใจลงทุนในสินทรัพย์ จะต้องมีการคาดการณ์ล่วงหน้าว่า สินทรัพย์นั้นจะสามารถผลิตสินค้าหรือบริการและสร้างยอดขายในอนาคตได้มากน้อยเพียงใด และมีความแน่นอนมากแค่ไหน ฉะนั้น การตัดสินใจจึงต้องทำอย่างรอบคอบบนข้อมูลที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อลดความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

2.2.4.1 ขั้นตอนในการตัดสินใจจ่ายลงทุน

ขั้นตอนในการตัดสินใจจ่ายลงทุนมี 6 ขั้นตอนดังนี้

(1) กำหนดต้นทุนหรือจำนวนเงินลงทุนของโครงการ (Project Cost)

ข้อมูลนี้เป็นข้อมูลที่มีความแน่นอนสูงและเป็นข้อมูลปัจจุบัน เช่น หากเป็นการลงทุนซื้อเครื่องจักร หรือสินทรัพย์ใดๆ จะได้ข้อมูลนี้จากผู้ขาย หากเป็นการก่อสร้างอาคาร จะได้ราคาประเมินจากผู้รับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น

(2) ประมาณการผลประโยชน์ที่จะได้รับ

ประมาณการผลประโยชน์ที่จะได้รับจากโครงการลงทุนนั้นในรูปแบบของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับ (Expected Cash Flow) ตลอดจนมูลค่าซากที่คาดว่าจะเหลืออยู่เมื่อสิ้นสุดอายุของสินทรัพย์นั้น

ในการลงทุนในโครงการใดๆ ผลประโยชน์ที่ผู้ลงทุนคาดหวังไว้ก็คือการเพิ่มยอดขาย หรือการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานส่วนเพิ่ม ที่เกิดจากโครงการลงทุนนั้นๆ จะได้ผลกำไรสุทธิส่วนเพิ่มที่เกิดขึ้น โดยผลประโยชน์ที่เป็นตัววัดความคุ้มค่าของการลงทุน มีลักษณะสำคัญดังนี้

1. เป็นกระแสเงินสด (Cash Flows) เนื่องจากการจ่ายลงทุนต้องใช้เงินสด ซึ่งต้องประเมินผลประโยชน์ที่ได้รับจากการลงทุนด้วยเงินสด ไม่ใช่ผลกำไรสุทธิ จึงจะทำให้สามารถเปรียบเทียบกันได้อย่างเหมาะสม โดยคำนวณในเบื้องต้นได้จาก

$$\text{กระแสเงินสด} = \text{กำไรสุทธิ} + \text{ค่าเสื่อมราคา}$$

นอกจากนี้ ผลประโยชน์ที่ได้รับจากการลงทุนจะใช้กระแสเงินสดสุทธิที่ปลอดจากการดำเนินงาน และปลอดภาระจากการลงทุนทุกอย่างที่เรียกว่า Free Cash flow ในการประเมินความคุ้มค่าจากการลงทุน

2. เป็นกระแสเงินสดหลังหักภาษี (After Tax) การคำนวณกำไรสุทธิเป็นการคำนวณผลกำไรหลังจากหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และหลังจากหักภาษีแล้ว ดังนั้นกระแสเงินสดที่คำนวณจากกำไรสุทธิจึงถือได้ว่า เป็นกระแสเงินสดหลังหักภาษีด้วยเช่นกัน

3. เป็นกระแสเงินสดส่วนเพิ่ม (Incremental) ที่เกิดจากโครงการลงทุนนี้เท่านั้น กระแสเงินสดที่ได้รับจากการดำเนินงานที่มีอยู่เดิม ไม่สามารถนำมาเป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาประเมินโครงการลงทุนใหม่ได้ โดยคำนวณกระแสเงินสดส่วนเพิ่มที่ประมาณการว่าจะได้รับในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ และในปีสิ้นสุดโครงการ ถ้ามีมูลค่าซากของสินทรัพย์และมีเงินทุนหมุนเวียนสุทธิเหลืออยู่ จะต้องนำมาพิจารณาด้วยโดยถือเป็นเงินสดรับเข้าจากโครงการลงทุนนั้นด้วย

ตัวอย่างการคำนวณกระแสเงินสด

<u>งบกำไรขาดทุน</u>	
ยอดขายส่วนเพิ่ม	
- ค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่ม	
- <u>ค่าเสื่อมราคาส่วนเพิ่ม</u>	
กำไรจากการดำเนินงานส่วนเพิ่ม	+
- <u>ภาษีเงินได้ส่วนเพิ่ม</u>	
<u>กำไรสุทธิส่วนเพิ่ม</u>	
	=
	กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษี
	ส่วนเพิ่มจากโครงการลงทุน
	=
	กำไรสุทธิส่วนเพิ่ม + ค่าเสื่อมราคาส่วนเพิ่ม

การกู้เงินในกรณีนี้ ต้องการประมาณการกระแสเงินสดที่เกิดจากการดำเนินงาน โดยไม่ได้นำประเด็นการจัดการจัดหาเงินทุนมาเกี่ยวข้อง จึงไม่นำค่าใช้จ่ายทางการเงินเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณา

(3) ประมาณการความเสี่ยงของกระแสเงินสด

ประมาณการความเสี่ยงของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการลงทุน ในทางสถิติอาจอาศัยข้อมูลที่เรียกว่า ความน่าจะเป็นที่จะเกิดกระแสเงินสดที่คาดไว้ (Probability Distribution) เพื่อเป็นตัวกำหนดความเสี่ยงข้างต้น ทั้งนี้เนื่องจากการประมาณการกระแสเงินสดที่จะได้รับในอนาคต มีความไม่แน่นอนจากปัจจัยทั้งที่ควบคุมได้ และควบคุมไม่ได้ จึงมีความเป็นไปได้ที่ผลของการประมาณการอาจแตกต่างจากสิ่งที่จะเกิดขึ้นจริงได้

(4) กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุน

จากความเสี่ยงที่ประมาณการในขั้นตอนที่สาม เราสามารถกำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุน (Required Rate of Return) เพื่อใช้ในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตได้

การกำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุน (k) ในเบื้องต้นนี้ มีวิธีการกำหนดโดย :

1. ถ้าเป็นการลงทุนที่ไม่มีความเสี่ยงเลย อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจะเท่ากับ R_f (Risk Free Rate) และเมื่อโครงการลงทุนใดมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเท่าใด จากการประเมินในขั้นตอนที่สาม ก็บวกเพิ่มค่าชดเชยความเสี่ยง (Risk Premium) ตามความเหมาะสม กรณีนี้จะได้

$$k = R_f + \text{Risk Premium}$$

2. กำหนดจากต้นทุนของเงินทุนที่นำมาใช้ในการลงทุน เนื่องจากการลงทุน ต้องอาศัยแหล่งเงินทุนซึ่งมีต้นทุนทั้งสิ้น ฉะนั้นหากมีต้นทุนของเงินทุนเท่าใด ต้นทุนนั้นจะเป็นตัวกำหนดอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ควรได้รับ จึงจะถือว่าคุ้มค่าแก่การลงทุน ดังนั้นวิธีการคำนวณค่า k อีกวิธีการหนึ่งจึงมาจาก

$$k = \text{ต้นทุนของเงินทุนที่จัดหามา (Cost of Capital)}$$

(5) คำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด

เมื่อผลประโยชน์ที่คาดไว้เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคต จึงจำเป็นต้องคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดในอนาคตเหล่านั้นก่อน เพื่อให้สามารถนำมาเปรียบเทียบกับเงินจ่ายลงทุนซึ่งต้องจ่ายในวันนี้ จึงได้ว่าผลประโยชน์ที่ได้รับจากการลงทุนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุนนั้น

(6) เปรียบเทียบเงินลงทุนและมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์ที่ได้รับ

ถ้าหากผลประโยชน์ที่ได้รับมีค่ามากกว่าต้นทุนของโครงการ จึงสมควรลงทุน แต่ถ้าไม่เป็นไปตามนั้น ก็ควรปฏิเสธการลงทุน

2.2.4.2 เทคนิคในการตัดสินใจจ่ายลงทุน (Capital Budgeting Technique)

(1) งวดระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

หมายถึงระยะเวลา (จำนวนปี) ทั้งหมดที่คาดว่าจะต้องใช้ เพื่อให้ได้กระแสเงินสดรวมจากการลงทุนเท่ากับเงินลงทุนที่จ่ายพอดี โดยมีข้อสมมติว่ากระแสเงินสดรับจากการลงทุน เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอตลอดปี ทำให้งวดระยะเวลาคืนทุนที่ได้นี้อาจออกมาเป็นเศษของปีได้ ซึ่งการคำนวณงวดระยะเวลาคืนทุน ทำได้โดยใช้สูตรต่อไปนี้

$$\text{งวดระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนที่จะได้คืนทุนครบ} + \frac{\text{ส่วนที่ยังได้คืนไม่ครบ ณ วันต้นปีถัดไป}}{\text{กระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในปีนั้น}}$$

เกณฑ์การตัดสินใจ

โครงการใดที่มีงวดระยะเวลาคืนทุนเร็วหรือสั้นกว่า โครงการนั้นย่อมดีกว่า โดยมีงวดระยะเวลาคืนทุนเป้าหมาย (Target Payback Period) เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ โดยกำหนดระยะเวลาคืนทุนเป้าหมายให้สอดคล้องกับวงจรชีวิตของธุรกิจแต่ละประเภท

ข้อดีของงวดระยะเวลาคืนทุนคือ เป็นเทคนิคที่ง่ายต่อการทำความเข้าใจ และบอกถึงความเสี่ยงในการลงทุนในโครงการนั้นว่ามีมากหรือน้อยเพียงใด งวดระยะเวลาคืนทุนที่สั้นย่อมแสดงถึงความเสี่ยงที่ต่ำ และสภาพคล่อง (Liquidity) ที่ดี ทำให้ได้เงินสดกลับคืนมาเร็ว อย่างไรก็ตาม เทคนิคนี้มีข้อควรระวังหลายประการ ที่อาจทำการตัดสินใจผิดพลาดได้ ประการแรกคือ Payback Period ไม่ได้คำนึงถึงความสำคัญของค่าเงินตามเวลา (Time Value of Money) โดยการเอากระแสเงินสดแต่ละปีมารวมกัน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเงินลงทุนที่ต้องจ่ายไปในวันนี้ เป็นการมองข้ามต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) ประการที่สองคือ Payback Period ไม่ได้ให้ความสนใจในกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นหลังจากงวดระยะเวลาคืนทุน โดยไม่ได้นำมาพิจารณาในการตัดสินใจใดๆ เป็นการมองข้ามโครงการในระยะยาว ที่มีกระแสเงินสดเข้ามาในอนาคตหลายปีข้างหน้า จึงนับเป็นจุดอ่อนที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจ จึงควรใช้เทคนิคอื่นๆ ประกอบการพิจารณาในการตัดสินใจลงทุนด้วย

(2) วิธีการ Discounted Cash Flow (DCF)

เป็นการพิจารณาค่าของเงินตามเวลาในการปรับมูลค่ากระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับหรือเกิดขึ้นในอนาคต ให้มีค่าเป็นมูลค่าปัจจุบันก่อน โดยมีเทคนิคหลากหลาย ในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะเทคนิคที่ใช้สำหรับโครงการนี้ ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เป็นเทคนิคที่ใช้ในการประเมินโครงการลงทุนโดยใช้แนวคิดของ Discounted Cash flows โดยมูลค่าปัจจุบันมีค่าเท่ากับผลต่างของมูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดที่ได้รับจากการลงทุน (Present Value of Cash Inflows : PVCI) และมูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดที่จ่ายลงทุน (Present Value of Cash Outflows : PVCO) เมื่อใช้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุน (k) เป็นอัตราคิดลดค่าของเงิน (Discount Rate)

ให้ CF_t เป็นกระแสเงินสดที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในปีที่ t

k เป็นอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุน กำหนดโดยต้นทุนของเงินทุนที่นำมาลงทุน (Cost of Capital)

n เป็นอายุของโครงการลงทุน

NPV เป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิจากการลงทุน

$CF_0 = I_0$ เป็นเงินจ่ายลงทุนในเวลาเริ่มต้น (ปีที่ศูนย์)

CF_1, \dots, CF_n เป็นเงินสดรับจากการลงทุนในแต่ละปี

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{มูลค่าปัจจุบันรวมของเงินสดรับ} - \text{มูลค่าปัจจุบันรวมของเงินสดจ่ายลงทุน} \\ &= \text{PVCI} - \text{PVCO} \\ &= \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n} - CF_0 \\ &= \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - CF_0 \end{aligned}$$

เกณฑ์การตัดสินใจ

- ค่าของ NPV เป็นบวก หมายถึงโครงการได้รับผลประโยชน์สุทธิ เป็นมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับที่มากกว่ามูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนที่จ่ายไป ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์ส่วนเกินหรือได้รับมากกว่าอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ควรลงทุน

- ค่าของ NPV เป็นศูนย์ หมายถึงโครงการได้รับผลประโยชน์สุทธิ เป็นมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับที่เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนที่จ่ายไป ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์เท่ากับอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ควรลงทุน

- ค่าของ NPV เป็นลบ หมายถึงโครงการได้รับผลประโยชน์สุทธิเป็นมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับที่น้อยกว่ามูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนที่จ่ายไป ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์น้อยกว่าอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ไม่ควรลงทุน

สำหรับโครงการลงทุนขนาดใหญ่ เช่น โครงการสร้างคอนโดมิเนียมต่างๆ อาจจะมีเงินจ่ายลงทุนเกิดขึ้นมากกว่าหนึ่งครั้ง ก่อนที่จะก่อสร้างโครงการเสร็จ และเริ่มดำเนินงานผลิต เริ่มสร้างยอดขาย มีกระแสเงินสดทยอยเข้าหลังจากนั้น ในลักษณะเช่นนี้ การคำนวณมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายลงทุน (PVCO) จะหมายถึงผลรวมของมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนที่จ่ายในแต่ละปีนั้น ก่อนที่จะนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปัจจุบันรวมของเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ

2. อัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) เป็น Discounted Rate ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการลงทุน (PVC) มีค่าเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนที่จ่ายไป (PVCO) พอดี (NPV จะเท่ากับศูนย์)

การคำนวณหาค่า IRR จำเป็นต้องมีเกณฑ์อ้างอิง (Hurdle Rate) เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบกับค่า IRR ที่ได้ ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว จะใช้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (k) ที่กำหนดจากต้นทุนของเงินทุน (Cost of Capital) เป็นเกณฑ์อ้างอิงหรือเป็นเกณฑ์ขั้นต่ำ

เกณฑ์การตัดสินใจ

- ค่าของ IRR มากกว่า k หมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากโครงการ หรือมากกว่าต้นทุนของเงินทุนที่ลงทุนไป ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์ส่วนเกินหรือได้รับมากกว่าอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ควรลงทุน

- ค่าของ IRR เท่ากับ k หมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่าเท่ากับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากโครงการ หรือเท่ากับต้นทุนของเงินทุนที่ลงทุนไป ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์ส่วนเกินหรือได้รับเท่ากับอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ควรลงทุน

- ค่าของ IRR น้อยกว่า k หมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่าน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากโครงการ หรือน้อยกว่าต้นทุนของเงินทุนที่ลงทุนไป ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์ส่วนเกินหรือได้รับน้อยกว่าอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ไม่ควรลงทุน

วิธีการคำนวณ IRR เมื่อกระแสเงินสดรับที่คาดไว้มีลักษณะแตกต่างกัน อาจแบ่งได้เป็น 4 กรณีดังนี้

2.1 กระแสเงินสดรับเข้ามาครั้งเดียว (Single Sum)

2.2 กระแสเงินสดรับเข้ามาเป็นงวด (Annuity)

2.3 กระแสเงินสดรับเข้ามาเป็นงวดๆ และรับไปเรื่อยๆ ไม่สิ้นสุด (Perpetuity)

2.4 กระแสเงินสดรับเข้ามาไม่สม่ำเสมอ (Uneven Cash Flow)

ในกรณีของโครงการก่อสร้างอาคารนั้น จะจัดอยู่ในกรณีกระแสเงินสดรับเข้ามาไม่สม่ำเสมอ ซึ่งต้องพิจารณากระแสเงินสดรับและจ่ายของโครงการเป็นกรณีเฉพาะของแต่ละโครงการไป

3. ดัชนีชี้กำไร (Benefit / Cost Ratio หรือ Profitability Index) เป็นค่าดัชนีหรืออัตราส่วนที่เกิดจากการเปรียบเทียบระหว่างผลประโยชน์ที่วัดด้วยมูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการลงทุน (PVCI) และมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนที่จ่ายไป (PVCO) เมื่อมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (k) เป็น Discount Rate

$$\text{PI หรือ B/C} = \frac{\text{PVCI}}{\text{PVCO}}$$

ค่าที่คำนวณได้ เป็นตัวเลขที่ให้ความหมายสำคัญว่า เงินลงทุน 1 บาท หรือ 1 เท่า ที่ได้ลงทุนในโครงการนั้น ให้ผลประโยชน์คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับเป็นเท่าใด จึงเป็นประโยชน์สำหรับการประเมินประสิทธิภาพการลงทุน ไม่ว่าจะ เป็นโครงการขนาดใหญ่ หรือขนาดเล็ก ก็สามารถใช้ค่า PI บอกได้ว่า ด้วยเงินลงทุน 1 บาทเท่ากัน โครงการใดให้ผลประโยชน์สูงกว่า

เกณฑ์การตัดสินใจ

- ค่าของ PI มากกว่า 1.0 หมายถึงโครงการสร้างผลประโยชน์มากกว่าเงินลงทุนที่จ่ายไปเมื่อเทียบกับเงินลงทุน 1 บาท ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์ส่วนเกินหรือได้รับมากกว่าอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ควรลงทุน

- ค่าของ PI เท่ากับ 1.0 หมายถึงโครงการสร้างผลประโยชน์เท่ากับเงินลงทุนที่จ่ายไปเมื่อเทียบกับเงินลงทุน 1 บาท ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์เท่ากับอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ควรลงทุน

- ค่าของ PI น้อยกว่า 1.0 หมายถึงโครงการสร้างผลประโยชน์น้อยกว่าเงินลงทุนที่จ่ายไปเมื่อเทียบกับเงินลงทุน 1 บาท ผู้เป็นเจ้าของได้รับผลประโยชน์น้อยกว่าอัตราขั้นต่ำที่ต้องการ เป็นโครงการที่ไม่ควรลงทุน

2.2.4.3 กรณีความขัดแย้งในการตัดสินใจ เมื่อใช้เทคนิค NPV และ IRR

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างเกณฑ์การตัดสินใจด้วยวิธีการของ NPV และ IRR พบว่า ในทางคณิตศาสตร์แล้ว วิธีการ NPV และ IRR ต่างให้ข้อสรุปเพื่อการตัดสินใจที่เหมือนกันคือ

โครงการใดที่มี NPV มากกว่าศูนย์ ย่อมหมายถึงค่า IRR จะมีค่าสูงกว่าต้นทุนของเงินทุนด้วย ดังนั้นโครงการที่เป็นอิสระต่อกัน (Independent Projects) หลายๆ โครงการที่เข้าข่ายตามเกณฑ์ข้างต้น เราสามารถตัดสินใจ เลือกลงทุนในทุกโครงการ หากมีเงินทุนเพียงพอ แต่สำหรับโครงการที่มีลักษณะ ขจัดซึ่งกันและกัน (Mutually Exclusive Projects) ที่จำเป็นต้องมีการการจัดเรียงลำดับความ น่าสนใจก่อนหลัง เพื่อให้เลือกโครงการที่ดีที่สุดเพียงโครงการเดียวนั้น ในบางครั้งเกณฑ์ NPV และ IRR อาจให้ข้อสรุปการตัดสินใจที่ขัดแย้งกันได้

เมื่อเกิดความขัดแย้งดังกล่าวขึ้น ควรตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์ NPV เนื่องจาก เกณฑ์ NPV ตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการที่ให้มูลค่าเพิ่มสุทธิที่เป็นค่าบวกและมีค่าสูงสุด ซึ่งมีความหมายที่สำคัญสำหรับผู้บริหารการเงินที่มีเป้าหมายในการทำธุรกิจเพื่อสร้างความมั่งคั่งให้กับ เจ้าของ ในขณะที่เกณฑ์ IRR ค่าที่คำนวณได้เป็นอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการลงทุน การเลือกโครงการลงทุนที่ให้ค่า IRR สูงสุดและสูงกว่าต้นทุนของเงินทุนนั้น อาจจะไม่ใช้โครงการที่สร้าง ความมั่งคั่งสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของก็ได้

สาเหตุของความขัดแย้งระหว่าง NPV และ IRR ในการจัดลำดับโครงการที่เป็น Mutually Exclusive อาจเกิดขึ้นจากโครงการลงทุนที่มีขนาดต่างกัน โดยโครงการหนึ่งมีเงินลงทุนขนาดใหญ่กว่าอีกโครงการหนึ่งมาก (Project Size or Scale Difference) หรืออาจเกิดจากการที่แต่ละโครงการมีจังหวะของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตแตกต่างกัน (Timing Difference) ซึ่งส่งผลให้โครงการมีจำนวนเงินทุนต่างกัน สำหรับการลงทุนต่อในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ ในประเด็นนี้เรื่องของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่อ (Reinvestment Rate of Return) เป็นปัจจัยสำคัญที่กระทบต่อเกณฑ์ NPV และ IRR โดยที่เกณฑ์ทั้งสอง มีสมมติฐานในเรื่องนี้แตกต่างกันคือ NPV จะมีสมมติฐานว่าเงินสดรับที่ได้มา สามารถนำไปลงทุนต่อได้ในอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่อเท่ากับอัตราต้นทุนของเงินทุน (k) นั้น ส่วน IRR มีสมมติฐานว่าเงินสดรับที่ได้มา สามารถนำไปลงทุนต่อได้ในอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่อเท่ากับค่า IRR จากโครงการ

จะเห็นได้ว่าสมมติฐานของ NPV มีความเหมาะสมมากกว่าสมมติฐานของ IRR เนื่องจากเป็นสมมติฐานที่สมจริงกว่า เพราะต้นทุนของเงินทุนมีที่มาที่มีเหตุผลและสะท้อนความเป็นจริงของผู้ลงทุน ที่ต้องการผลตอบแทนจากเงินทุนที่นำมาลงทุนอย่างน้อยเท่ากับต้นทุนของเงินทุนที่นำมาลงทุน ต่างจาก IRR ที่เป็นอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในโครงการนั้นๆ เท่านั้น การลงทุนในลักษณะอื่นๆ เช่นการนำกระแสเงินสดที่ได้รับจากโครงการไปลงทุนต่อ ไม่สามารถบอกได้ว่า ผู้ลงทุนจะได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่อได้เท่ากับ IRR ของโครงการนั้นหรือไม่ เมื่อมีกรณีที่ต้องเลือกเกณฑ์ในการตัดสินใจลงทุน จะพบว่า NPV เป็นเกณฑ์ที่ดีที่สุดจากสมมติฐานที่เหมาะสมมากกว่า

บทที่ 3 วิธีการศึกษา

งานค้นคว้าอิสระนี้ มีจุดมุ่งหมายในการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนระหว่างอาคารประเภทตึกแถวและคอนโดมิเนียม บนที่ดินในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร โดยอาศัยการนำข้อมูลด้านปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวข้อง มาใช้วิเคราะห์และประมวลผลความเป็นไปได้ของโครงการด้านต่างๆ นำไปสู่การวิเคราะห์ด้านการเงินเพื่อใช้เป็นเครื่องชี้วัดในการเปรียบเทียบมูลค่าระหว่างทั้งสองโครงการนี้ต่อไป โดยมีวิธีการศึกษาดังนี้

3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัจจัยด้านต้นทุน และราคาขาย รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจากเจ้าของโครงการ ข้อมูลจากการออกแบบสอบถามเพื่อวิเคราะห์ปัจจัยด้านอุปสงค์ของตลาดที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาโครงการ ตลอดจนการรวบรวมข้อมูลจากการสำรวจถึงสภาพแวดล้อมของบริเวณที่ทำการศึกษ เช่น ทำเลที่ตั้ง การเข้าถึงที่ตั้งโครงการ เป็นต้น โดยมีรายละเอียดของเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาดังนี้

3.1.1.1 แบบสอบถาม

(1) การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ออกแบบแบบสอบถามโดยทำการสุ่มตัวอย่างจากประชากรในเขตอำเภอกระทุ่มแบน โดยทำการเลือกตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Sampling) ซึ่งจะทำการกระจายแบบสอบถามไปในแต่ละกลุ่มประชากรที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันในด้านการประกอบอาชีพ เช่น กลุ่มประชากรที่ประกอบอาชีพค้าขายหรือกลุ่มผู้ประกอบการส่วนตัว กลุ่มลูกจ้างหรือพนักงานของบริษัท เป็นต้น

ในการกระจายแบบสอบถาม ส่วนของกลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ได้เลือกสำรวจกลุ่มของราชการที่ทำงานในโรงพยาบาลกระทุ่มแบน โดยกระจายผ่านเจ้าหน้าที่กลุ่มงานพยาบาลเจ้าหน้าที่สาธารณสุขและแพทย์เป็นหลัก ส่วนของกลุ่มที่ประกอบอาชีพค้าขายหรือกลุ่มผู้ประกอบการส่วนตัว ได้เลือกกลุ่มผู้ค้าที่ค้าขายอยู่บริเวณโดยรอบโครงการ เช่น ตึกแถวหน้าโรงพยาบาลกระทุ่มแบน ตึกแถวและตลาดนัดริมถนนเทศบาล 1 ร้านอาหารและเครื่องดื่มบริเวณริม

ถนนเทศบาล 2 เป็นต้น นอกจากนี้ยังได้มีการกระจายผ่านทางผู้ประกอบการที่มีกลุ่มลูกค้าของตนเองโดยตรง ซึ่งเป็นกลุ่มทำงานในบริษัทเอกชนและธุรกิจส่วนตัวเป็นหลัก

ในส่วนของวิธีการกระจายแบบสอบถามมีการจัดทำแบบสอบถามทั้งรูปแบบกระดาษ และในรูปแบบออนไลน์ (Google Form) เพื่อเพิ่มช่องทางและความสะดวกในการตอบแบบสอบถามของผู้ตอบแบบสอบถามหลายท่าน ที่ไม่สะดวกในการให้เข้าพบ และกลุ่มผู้ตอบแบบที่กระจายต่อจากผู้ตอบแบบสอบถามรายแรก

(2) จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนของจำนวนกลุ่มตัวอย่างจะใช้วิธีการกำหนดโดยใช้สูตร Taro Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 โดยจำนวนประชากรจะกำหนดโดยใช้ข้อมูลจากสำมะโนประชากรในเขตอำเภอกระทุ่มแบนปีล่าสุดเป็นตัวเลขอ้างอิง ซึ่งสามารถนำมากำหนดจำนวนแบบสอบถามได้เท่ากับ 100 ชุด

(3) แนวคำถามสำหรับแบบสอบถาม

คำถามในแบบสอบถามจะแบ่งออกเป็น 3 ส่วนด้วยกัน ได้แก่

ส่วนที่ 1 สอบถามข้อมูลทั่วไป : สอบถามข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ เช่น เพศ อายุ การศึกษาสถานภาพ อาชีพ รายได้ ขนาดครอบครัว ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน เป็นต้น โดยคำถามส่วนนี้จะถูกนำไปใช้ในการวิเคราะห์การตลาด โดยอาศัยการเชื่อมโยงระหว่างทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีลักษณะแตกต่างกันตามลักษณะประชากร

ส่วนที่ 2 สอบถามความต้องการในอสังหาริมทรัพย์ประเภท คอนโดมิเนียม : สอบถามข้อมูลโดยการให้ข้อมูลโครงการที่ด้านต่างๆ และสอบถามข้อมูลด้านอุปสงค์ เช่น หากมีโครงการดังกล่าวเกิดขึ้นจริงในพื้นที่นี้ ท่านจะสนใจซื้อ/เช่าหรือไม่ หากไม่สนใจ เพราะเหตุใดจึงไม่สนใจ ระดับราคาที่คุณคิดว่าเหมาะสมสำหรับโครงการดังกล่าว เป็นต้น โดยคำถามส่วนนี้จะถูกนำไปใช้ในการวิเคราะห์ตลาดในด้านอุปสงค์ของโครงการต่อไป

ส่วนที่ 3 สอบถามความต้องการในอสังหาริมทรัพย์ประเภทตึกแถว : สอบถามข้อมูลด้านอุปสงค์เช่นเดียวกับส่วนที่สอง

3.1.1.2 บทสัมภาษณ์

(1) การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ออกแบบบทสัมภาษณ์โดยทำการสุ่มตัวอย่างจากประชากรในเขตอำเภอกระทุ่มแบน โดยทำการเลือกตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Sampling) ซึ่งจะทำการกระจายแบ่งสอบถามไปในแต่ละผู้ประกอบการที่มีลักษณะการประกอบกิจการที่คล้ายคลึงกัน ได้แก่ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของตึกแถว ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของทาวน์เฮาส์ หรือทาวน์โฮม หรืออสังหาริมทรัพย์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับคอนโดมิเนียม

(2) จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

กำหนดโดยผู้วิจัย โดยพิจารณาจากระยะเวลาที่ใช้ในการทำวิจัย และความร่วมมือของผู้ประกอบการในพื้นที่ในการขออนุญาตสัมภาษณ์ ในเบื้องต้นกำหนดจำนวนกลุ่มตัวอย่างจำนวน 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของตึกแถวรวมจำนวน 3 คน และกลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของทาวน์เฮาส์ หรือทาวน์โฮม หรืออสังหาริมทรัพย์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับคอนโดมิเนียมรวมจำนวน 3 คน

(3) แนวคำถามสำหรับบทสัมภาษณ์

ทำการสัมภาษณ์เกี่ยวกับราคาซื้อขายหรือราคาเช่าในปัจจุบัน ลักษณะและวัตถุประสงค์ของกิจการ ระยะเวลาของสัญญาเช่า วิธีการหาผู้ซื้อหรือผู้เช่า รวมถึงปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ เพื่อใช้ประกอบแนวคิดในการดำเนินโครงการ และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

3.1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารงานวิจัยและวิทยานิพนธ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง บทความและบทวิเคราะห์ต่างๆ ของภาครัฐ เอกชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ และสถาบันการเงิน ตลอดจนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อใช้ในการอ้างอิงประกอบการวิเคราะห์โครงการในด้านต่างๆ

3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลและประมวลผลข้อมูล

การวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูล แบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

3.2.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Method)

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Method) เป็นการนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมข้างต้น มาใช้วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของโครงการ ได้แก่ ทำเลที่ตั้งโครงการ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง สภาพการแข่งขันในตลาด ลักษณะการออกแบบอาคาร การก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.2.1.1 การวิเคราะห์และประมวลผลจากข้อมูลปฐมภูมิ

ใช้ค่าสถิติที่เป็นสัดส่วนหรือร้อยละ ในการวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากแบบสอบถาม จากนั้นนำผลที่ได้ มาวิเคราะห์ และประมวลผลในส่วนของการวิเคราะห์ตลาด โดยการให้เหตุผลที่เชื่อมโยงกับทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ทฤษฎีการเลือกที่อยู่อาศัย และทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของฝั่งอุปสงค์ รวมถึงการนำการประมวลผลที่ได้ไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณารูปแบบของการก่อสร้างอาคารให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

ในส่วนของบริษัทสัมภาระซึ่งเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ จะใช้ในการวิเคราะห์ตลาดโดยอาศัยทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองของฝั่งอุปทานมาช่วยในการอธิบาย

3.2.1.2 การวิเคราะห์และประมวลผลจากข้อมูลทุติยภูมิ

นำข้อมูลที่รวบรวมได้มาใช้วิเคราะห์ในด้านทำเลที่ตั้งที่เกี่ยวข้องกับข้อกำหนด เช่น กฎหมายผังเมือง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร เป็นต้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อการจัดสรรที่ดินและประเภทของอาคารที่ก่อสร้าง โดยจะทำการวิเคราะห์ความเชื่อมโยงรูปแบบการก่อสร้างอาคารที่เหมาะสมกับตลาดและเป็นไปได้ตามข้อกำหนด นอกจากนี้ยังใช้ข้อมูลทุติยภูมิ ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดประกอบการวิเคราะห์และประมวลผลจากข้อมูลปฐมภูมิข้างต้นด้วย

3.2.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Method)

การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Method) เป็นการวิเคราะห์การประมาณการรายรับและประมาณการรายจ่ายของโครงการ โดยประมาณการจาก การวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดจากข้อมูลทางสถิติที่เกี่ยวข้องทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ รวมถึงการวิเคราะห์เปรียบเทียบความคุ้มค่าทางการเงิน (Financial Analysis) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการเลือกลงทุนระหว่างโครงการทั้งสอง โดยพิจารณาจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุน ได้แก่

3.2.2.1 การคาดคะเนกระแสการไหลเวียนเงินสดของโครงการ (Cash Flow)

การคาดคะเนกระแสการไหลเวียนเงินสดของโครงการ (Cash Flow) เป็นการวิเคราะห์การประมาณการกระแสเงินสดรับ และเงินสดจ่ายของโครงการ เพื่อให้ทราบถึงเงินสดที่ใช้หมุนเวียนในโครงการว่ามีเพียงพอหรือไม่

3.2.2.2 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB)

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB) เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจที่ไม่นิ่งถึงค่าของเงินตามเวลา โดยระยะเวลาคืนทุนที่สั้นกว่า จะมีความน่าสนใจในการเลือกลงทุนมากกว่า

3.2.2.3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจที่คำนึงถึงค่าของเงินตามเวลา โดย NPV ที่มีค่ามากกว่า 0 จึงจะมีความคุ้มค่าในการลงทุน

3.2.2.4 อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR)

อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR) เป็นมูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการ ที่มีค่าเท่ากับเงินสดจ่ายสุทธิลงทุนเริ่มแรก โดย IRR ที่มีค่ามากกว่าอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) จึงจะมีความคุ้มค่าในการลงทุน

3.2.2.5 ดัชนีชี้กำไร (Benefit / Cost Ratio หรือ Profitability Index)

ดัชนีชี้กำไรเป็นค่าดัชนีหรืออัตราส่วนที่เกิดจากการเปรียบเทียบระหว่างผลประโยชน์ที่วัดด้วยมูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการลงทุน (PVCI) และมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนที่จ่ายไป (PVCO) โดยค่าของ PI มากกว่าหรือเท่ากับ 1.0 จึงเป็นโครงการที่ควรลงทุน

3.2.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) เป็นการวิเคราะห์ผลของความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อมูลค่าของโครงการ โดยพิจารณาผลกระทบในกรณีที่ปัจจัยต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลง ได้แก่ ความอ่อนไหวด้านต้นทุน ราคาขาย และอัตราต้นทุนของเงินทุน

3.3 การสรุปผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลและประมวลผลข้อมูล

เมื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูล และได้ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของทั้งสองโครงการในด้านต่างๆ แล้ว การตัดสินใจเลือกลงทุนโครงการใดโครงการหนึ่งจากการเปรียบเทียบ 2 โครงการนี้อาศัยการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นเกณฑ์ตัดสินใจ ซึ่งจะใช้ตัวชี้วัดคือดัชนีชี้กำไร (Profitability Index : PI) โดยโครงการที่มีดัชนี PI มากกว่า หมายถึงโครงการนั้นมีประสิทธิภาพมากกว่า ให้ผลประโยชน์ที่สูงกว่าอีกโครงการหนึ่ง เมื่อเทียบกับเงินลงทุน 1 หน่วย และตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการนั้น

บทที่ 4

การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการและความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย

4.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ

ที่ตั้งโครงการตั้งอยู่บริเวณติดถนนเทศบาล 2 ฝั่งริมแม่น้ำท่าจีน โดยถนนมีความกว้าง 4 ช่องจราจร (เลนจราจร 2 ช่องจราจร) ตัดผ่านย่านชุมชนที่อยู่อาศัย โรงเรียนเทศบาลวัดดอนไก่อีดี โรงพยาบาลกระทุ่มแบน และย่านการค้าต่างๆ



ภาพที่ 4.1 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ. โดย ผู้วิจัย.

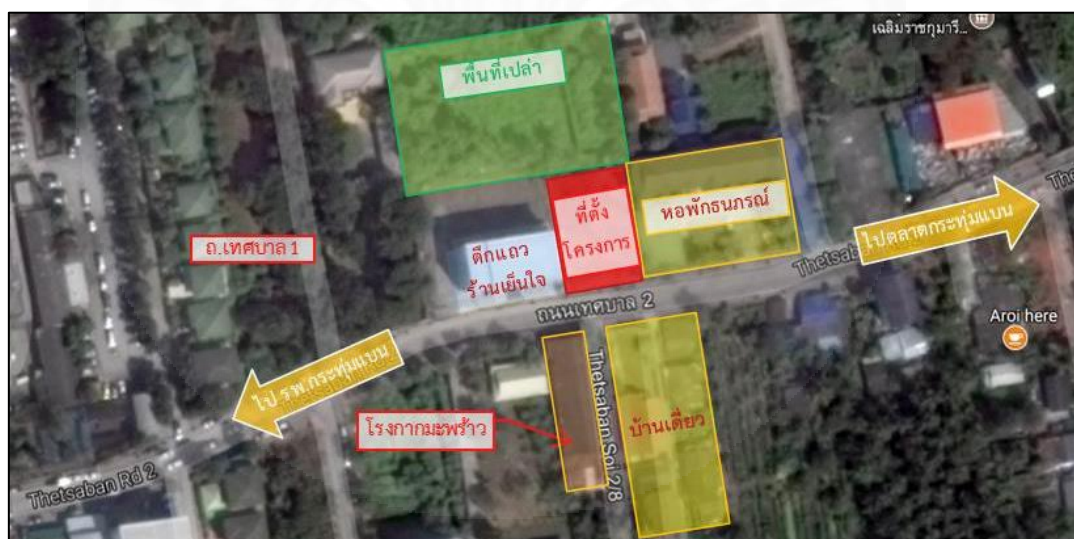


ภาพที่ 4.2 ภาพถ่ายที่ตั้งโครงการ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลด้านกายภาพของที่ดิน

ที่ตั้ง	ติดถนนเทศบาล 2 ฝั่งริมแม่น้ำท่าจีน ช่วงตรงข้ามซอยเทศบาล 3/8 ตำบลตลาดกระทุ่มแบน อำเภอกะทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร
ขนาดที่ดิน	เนื้อที่ประมาณ 300 ตารางวา
รูปร่างของที่ดิน	สี่เหลี่ยมผืนผ้า
สภาพที่ดินปัจจุบัน	เป็นที่ดินว่างเปล่า
อาณาเขตติดต่อ	ทิศเหนือ : พื้นที่ว่างเปล่า ทิศใต้ : ถนนเทศบาล 2 กว้าง 14 เมตร ฝั่งตรงข้ามเป็นโรงกากมะพร้าว ทิศตะวันออก : หอพักนภรณ์ ทิศตะวันตก : ดิ็กแถวร้านเย็นใจ เป็นพื้นที่ร้านค้าต่างๆ

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.



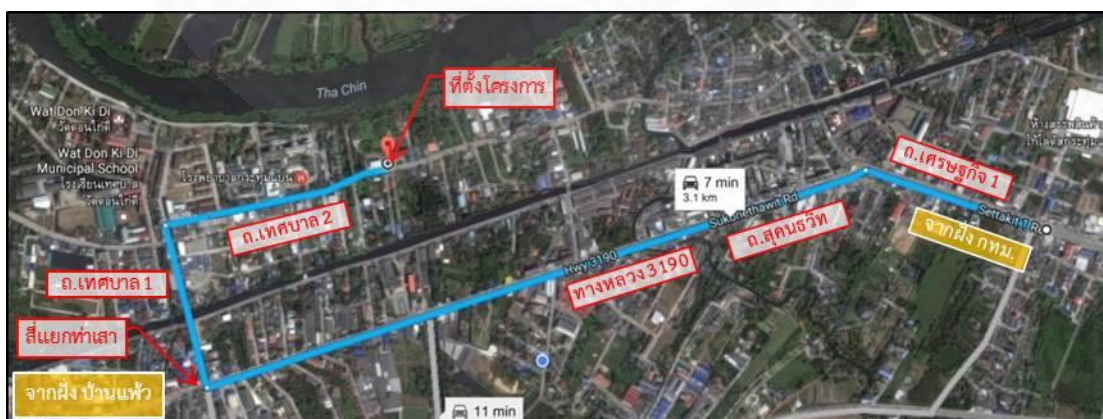
ภาพที่ 4.3 พื้นที่ติดต่อกับโครงการ. โดย ผู้วิจัย.



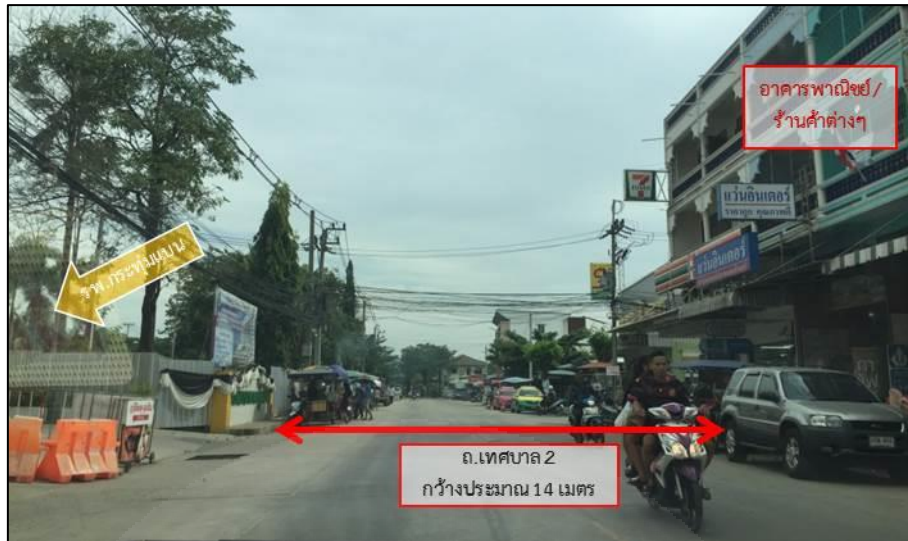
ภาพที่ 4.4 ถนนบริเวณด้านหน้าโครงการ. โดย ผู้วิจัย.

4.1.1 การสัญจรและการเข้าถึงโครงการ

การเข้าถึงจากฝั่งตะวันตก : จากฝั่งอำเภอบ้านแพ้วจังหวัดสมุทรสาคร ผ่านทางหลวงหมายเลข 3190 จากนั้นเลี้ยวซ้ายบริเวณสี่แยกท่าเสา เข้าถนนเทศบาล 1 (หรือหากมาจากฝั่งกรุงเทพฯ จะผ่านถนนเศรษฐกิจ 1 ถนนสุขนครวิท และทางหลวงหมายเลข 3190 จากนั้นเลี้ยวขวาบริเวณสี่แยกท่าเสา เข้าถนนเทศบาล 1) หลังจากนั้น ตรงเข้ามาบนถนนเทศบาล 1 ประมาณ 390 เมตร แล้วเลี้ยวขวาเข้าถนนเทศบาล 2 ตรงเข้ามาประมาณ 600 เมตร (ผ่านโรงพยาบาลกระทุ่มแบน) ที่ตั้งโครงการจะอยู่บริเวณซ้ายมือ

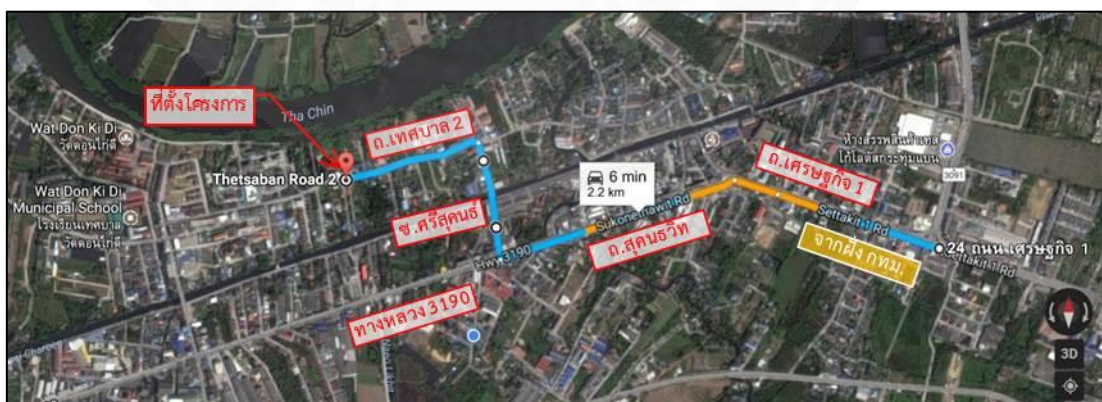


ภาพที่ 4.5 แผนที่การเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันตก. โดย ผู้วิจัย.

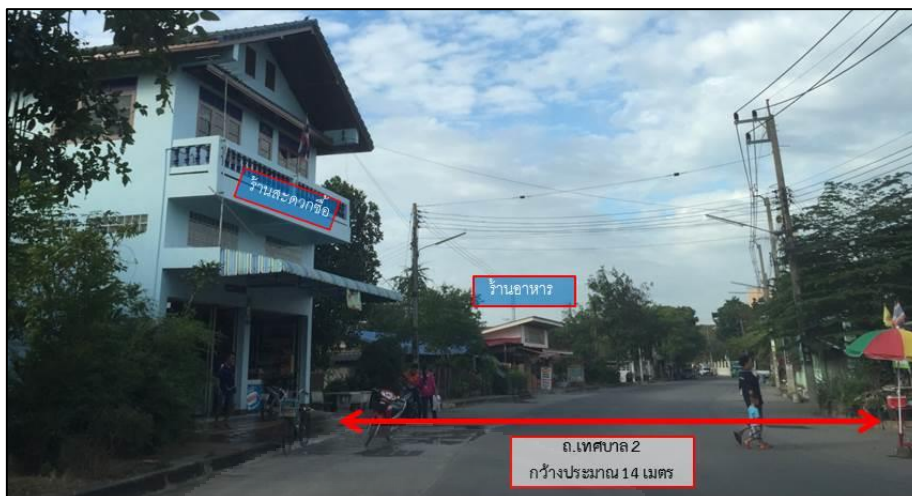


ภาพที่ 4.6 มุมมองการเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันตก. โดย ผู้วิจัย.

การเข้าถึงจากฝั่งตะวันออก : จากฝั่งกรุงเทพฯ ผ่านถนนเศรษฐกิจ 1 ถนนสุขุมวิท จากนั้นเลี้ยวขวา เข้าซอยศรีสุคนธ์ ตรงเข้ามาประมาณ 340 เมตร (ผ่านศาลหลวงตาทอง และข้ามสะพานข้ามคลองภาษีเจริญ) หลังจากนั้นเลี้ยวซ้ายเข้าถนนเทศบาล 2 ตรงเข้ามาประมาณ 415 เมตร ที่ตั้งโครงการจะอยู่บริเวณขวามือ โดยการเข้าถึงโครงการ จะสามารถโดยสารผ่านรถโดยสารสาธารณะ ได้แก่ รถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง และรถแท็กซี่ หรือใช้รถยนต์ส่วนบุคคลผ่านเส้นทางดังกล่าวข้างต้นได้



ภาพที่ 4.7 แผนที่การเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันออก. โดยการตัดแปลงจากแผนที่อิเล็กทรอนิกส์บนเว็บไซต์ <https://www.google.co.th/maps>.



ภาพที่ 4.8 ภาพการเข้าถึงที่ตั้งโครงการจากฝั่งตะวันออก. โดย ผู้วิจัย.

4.1.2 สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ

พื้นที่บริเวณโดยรอบโครงการ เป็นบริเวณที่อยู่ใกล้เคียงสถานที่สำคัญ เช่น โรงพยาบาลกระทุ่มแบน โรงเรียนเทศบาลวัดดอนไก่อี เทศบาลเมืองกระทุ่มแบน และตลาดสดกระทุ่มแบน เป็นต้น ทำให้มีจำนวนประชากรอยู่อาศัยค่อนข้างหนาแน่น มีร้านค้า ร้านสะดวกซื้อ รวมถึงย่านการค้าต่างๆ ทั้งรูปแบบอาคารพาณิชย์ และตลาดนัด ซึ่งเป็นแหล่งธุรกิจ และแหล่งงานที่สำคัญอยู่จำนวนมากในบริเวณโดยรอบโครงการ

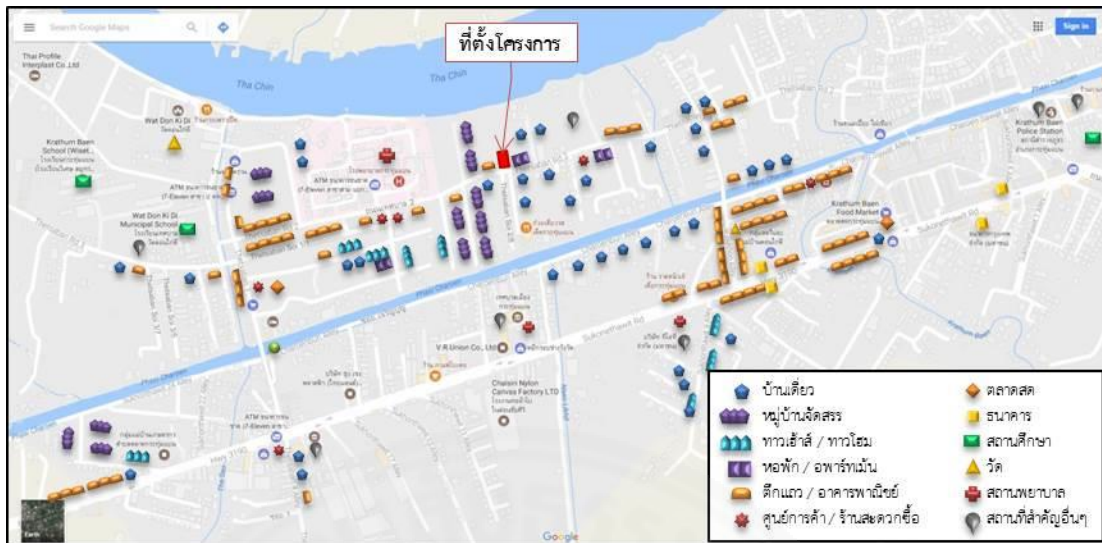
ตารางที่ 4.2 แสดงระยะทางจากโครงการไปยังสถานที่สำคัญโดยรอบโครงการ

สถานที่สำคัญ	ระยะเดินทางโดยรถยนต์โดยประมาณ (กม.)
ตลาดสด	
ตลาดนัดวัดดอนไก่อี	0.68
ตลาดสดกระทุ่มแบน	1.15
ศูนย์การค้า / ร้านสะดวกซื้อ	
CJ	0.23
7-Eleven	0.27
เทสโก้ โลตัส เอ็กเพรส วัดดอนไก่อี	0.71
เทสโก้ โลตัส กระทุ่มแบน	2.45

ตารางที่ 4.2 แสดงระยะทางจากโครงการไปยังสถานที่สำคัญโดยรอบโครงการ (ต่อ)

สถานที่สำคัญ	ระยะเดินทางโดยรถยนต์โดยประมาณ (กม.)
ธนาคาร	
ธนาคารออมสิน (สาขากระทุ่มแบน)	1.13
ธนาคารกรุงเทพ (สาขากระทุ่มแบน)	1.27
ธนาคารไทยพาณิชย์ (สาขากระทุ่มแบน)	1.35
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา (สาขากระทุ่มแบน)	1.50
ธนาคารกสิกรไทย (สาขากระทุ่มแบน)	1.56
ธนาคารทหารไทย (สาขากระทุ่มแบน)	1.90
ธนาคารไทยพาณิชย์ กรุงเทพฯ กสิกรไทย (สาขาเทศบาล ไล่ตัส กระทุ่มแบน)	2.45
สถานศึกษา	
โรงเรียนเทศบาลวัดดอนไก่อี	0.80
โรงเรียนวิเศษ สมุทรคุณ	0.92
โรงเรียนเทศบาลศรีบุญยานุสรณ์	1.89
วิทยาลัยประมงสมุทรสาคร	2.07
วัด	
วัดดอนไก่อี	0.97
วัดท่าเสา	2.35
สถานพยาบาล	
โรงพยาบาลกระทุ่มแบน	0.21
โรงพยาบาลสัตว์กระทุ่มแบน	0.86
สำนักงานสาธารณสุขอำเภอกระทุ่มแบน	1.38
สถานที่สำคัญอื่นๆ	
การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอำเภอกระทุ่มแบน	1.07
เทศบาลเมืองกระทุ่มแบน	1.38
อำเภอเมืองกระทุ่มแบน	1.75
สถานีตำรวจภูธรอำเภอกระทุ่มแบน	1.75
สวนสุขภาพใหม่	1.75
สวนสุขภาพ	2.02

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.



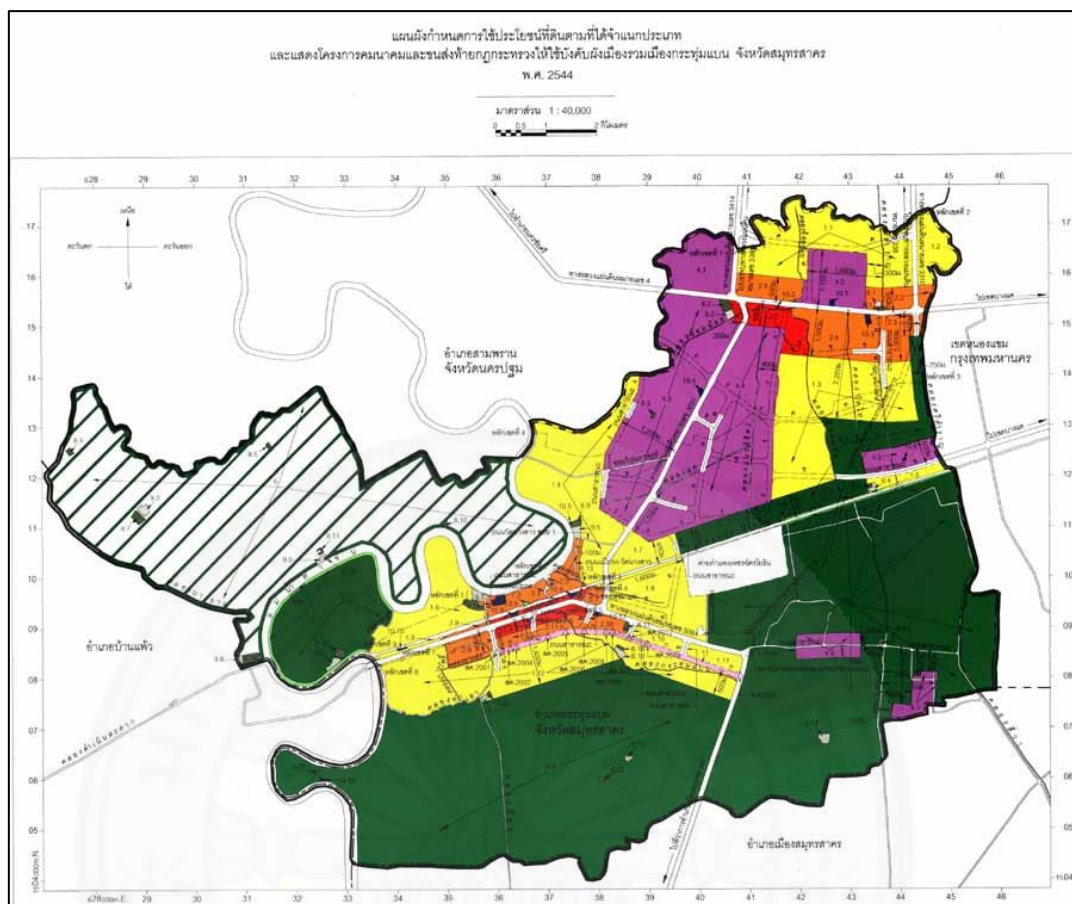
ภาพที่ 4.9 สภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบโครงการในด้านรูปแบบที่อยู่อาศัยและสถานที่สำคัญ. โดยตัดแปลงจากแผนที่อิเล็กทรอนิกส์บนเว็บไซต์

<https://www.google.co.th/maps>.

4.2 ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย

4.2.1 กฎหมายผังเมือง

จากผังเมืองรวมของอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาครล่าสุด คือผังเมืองที่อ้างอิงตามกฎหมายกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมเมืองกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ. 2544 โดยมีการขยายระยะเวลาครั้งที่ 2 และสิ้นสุดการบังคับใช้ ณ วันที่ 17 ตุลาคม 2551



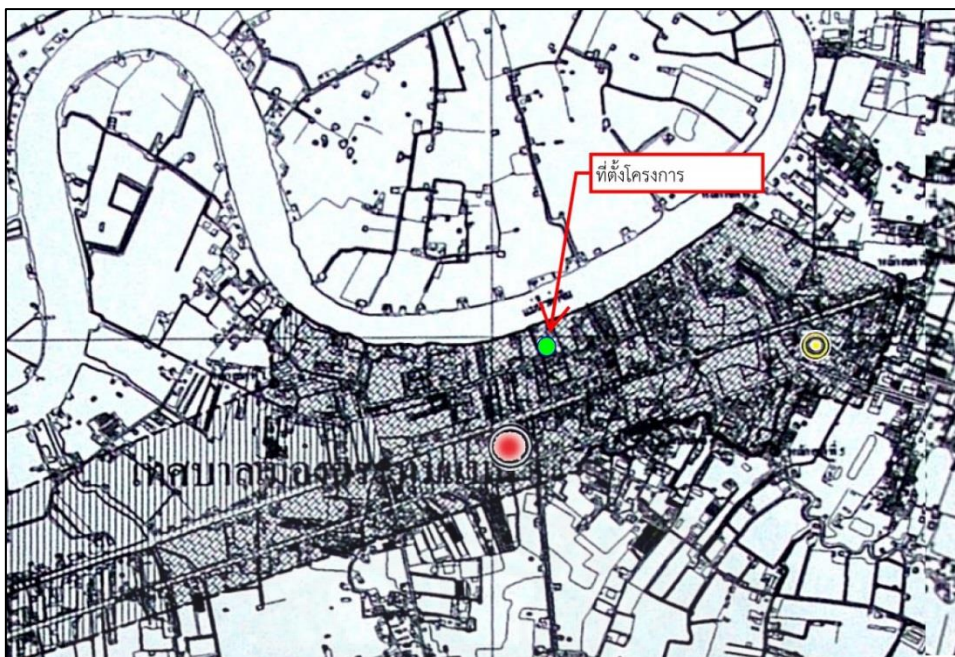
ภาพที่ 4.10 แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทและแสดงโครงการคมนาคมและขนส่งท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2544. จากกรมโยธาธิการและผังเมือง กระทรวงมหาดไทย.

หากพิจารณาผังเมืองล่าสุดนี้ จะพบว่าโครงการตั้งอยู่ในบริเวณพื้นที่สีส้ม ซึ่งหมายถึงที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง มีข้อกำหนดให้ใช้เป็นที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย และไม่มีข้อห้ามสำหรับก่อสร้างสิ่งปลูกสร้างประเภทอาคารพาณิชย์


เล่ม ๑๑๘ ตอนที่ ๕๖ ก	หน้า ๒๔ ราชกิจจานุเบกษา	๑๘ ตุลาคม ๒๕๔๔
<p>ข้อ ๘ ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการให้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่น ให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละสิบของแปลงที่ดินที่ขึ้นขออนุญาต</p> <p>ที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้</p> <p>(๑) โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภท ชนิด และจำพวกที่กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายกฎกระทรวงนี้ และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน</p> <p>(๒) สถานที่บรรจุก๊าซ สถานที่เก็บก๊าซ และห้องบรรจุก๊าซตามกฎหมายว่าด้วยการบรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลว แต่ไม่หมายความรวมถึงสถานีบริการ ร้านจำหน่ายก๊าซ สถานที่ใช้ก๊าซและสถานที่จำหน่ายอาหารที่ใช้ก๊าซ</p> <p>(๓) สถานที่ที่ใช้ในการเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อจำหน่ายที่ต้องขออนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เว้นแต่เป็นสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง</p> <p>(๔) เสี่ยงสัตว์ทุกชนิดเพื่อการค้า</p> <p>(๕) สุสานและฌาปนสถานตามกฎหมายว่าด้วยสุสานและฌาปนสถาน</p> <p>(๖) ไซโลเก็บผลิตผลทางการเกษตร</p> <p>(๗) กำจัดมูลฝอย</p> <p>(๘) ซ้ำขายเกมวัสดุ</p>		

ภาพที่ 4.11 คัดลอกข้อกำหนด “ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง” ตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2544. จาก กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2544.

แต่เนื่องจากผังเมืองดังกล่าว ได้สิ้นสุดการบังคับใช้ดังที่กล่าวมาแล้วนั้น จึงได้มีการออกเทศบัญญัติขึ้น เพื่อบังคับใช้แทนผังเมืองดังกล่าว ก่อนที่จะปรับปรุงผังเมืองใหม่แล้วเสร็จ โดยเทศบัญญัตินี้เรียกว่า “เทศบัญญัติเทศบาลเมืองกรุงเทพมหานคร เรื่อง กำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง ใช้หรือเปลี่ยนแปลงใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภทในท้องถิ่นเขตเทศบาลเมือง กรุงเทพมหานคร พ.ศ.2552” ซึ่งมีเนื้อหาในการจำกัดประเภทสิ่งปลูกสร้างตามพื้นที่หรือบริเวณที่กำหนด



ภาพที่ 4.12 ที่ตั้งโครงการบนแผนที่ถ่ายเทศบัญญัติเทศบาลเมืองกระทุ่มแบนฯ พ.ศ.2552. จากเทศบัญญัติเทศบาลเมืองกระทุ่มแบนฯ พ.ศ.2552.

จากภาพที่ 4.12 จะเห็นว่าโครงการตั้งอยู่บน “บริเวณที่ 1” () โดยภายในบริเวณที่ 1 นี้ ได้ถูกกำหนดข้อห้ามก่อสร้างอาคารดังภาพที่ 4.13

- ข้อ ๔ ภายในบริเวณที่ ๑ ห้ามมิให้บุคคลใดก่อสร้างอาคาร ดังต่อไปนี้
- (๑) โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน
 - (๒) สถานที่บรรจุก๊าซ สถานที่เก็บก๊าซ และห้องบรรจุก๊าซตามกฎหมายว่าด้วยการบรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลว แต่ไม่หมายความรวมถึงสถานีบริการ ร้านจำหน่ายก๊าซ สถานที่ใช้ก๊าซและสถานที่จำหน่ายอาหารที่ใช้ก๊าซ
 - (๓) สถานที่ที่ใช้ในการเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อจำหน่ายที่ต้องขออนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เว้นแต่เป็นสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง
 - (๔) เลี้ยงสัตว์ทุกชนิดเพื่อการค้า
 - (๕) สุสานและฌาปนสถานตามกฎหมายว่าด้วยสุสานและฌาปนสถาน
 - (๖) ไซโลเก็บผลิตผลทางการเกษตร
 - (๗) กำจัดมูลฝอย
 - (๘) ซ้ำขยายเศษวัสดุ

ภาพที่ 4.13 คัดลอกข้อกำหนด “บริเวณที่ 1” ตามเทศบัญญัติเทศบาลเมืองกระทุ่มแบนฯ พ.ศ.2552. จากเทศบัญญัติเทศบาลเมืองกระทุ่มแบนฯ พ.ศ.2552.

ดังนั้น จากข้อกำหนดตามเทศบัญญัติเทศบาลเมืองกระทุ่มแบนฯ พ.ศ.2552 สามารถสรุปได้ว่า บริเวณที่ดินที่ตั้งของโครงการนั้น สามารถก่อสร้างได้ทั้งโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งเป็นการใช้ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย และโครงการตึกแถวซึ่งเป็นการใช้ที่ดินเพื่อการพาณิชย์

4.2.2 กฎหมายจัดสรรที่ดิน

จากที่ตั้งที่ดินของโครงการ ต้องพิจารณาเรื่องการจัดสรรที่ดินตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินสมุทรสาคร พ.ศ.2546 และ พ.ศ.2551 โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

4.2.2.1 หมวด 2 : ขนาดและเนื้อที่ของที่ดินทำการจัดสรร

ในหมวดที่ 2 ได้แบ่งขนาดของโครงการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยและพาณิชย์กรรมเป็น 3 ขนาด ได้แก่ ขนาดเล็ก ขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยที่ดินของโครงการถูกจัดอยู่ในการจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก คือ จำนวนแปลงย่อยเพื่อจำหน่ายไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการต่ำกว่า 19 ไร่ และเป็นถูกจัดอยู่ในกลุ่มการจัดสรรที่ดินเพื่อการค้าพาณิชย์พร้อมอาคารประเภทบ้านแถวหรืออาคารพาณิชย์ซึ่งการจัดสรรที่ดินแต่ละแปลง ต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 4.00 เมตร และเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 16 ตารางวา และการเว้นช่องว่างระหว่างแปลงที่ดินและระยะห่างของตัวอาคารให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร นอกจากนี้โครงการยังต้องจัดสรรพื้นที่ตามเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อใช้ในการกำหนดขนาดและจำนวนระบบสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะตามข้ออื่นๆ ต่อไป

4.2.2.2 หมวด 3 : ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับสาธารณสุข

ในหมวดที่ 3 ได้กล่าวถึงการกำจัดสิ่งปฏิกูล และการจัดการให้พื้นที่บริเวณโครงการปราศจากขยะมูลฝอย ให้เป็นไปตามข้อบัญญัติท้องถิ่น ซึ่งหากไม่มีข้อกำหนดระบุไว้ทางโครงการจะต้องขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดินโดยแสดงรายละเอียดการดำเนินการจัดเก็บและทำลายขยะปฏิกูลเสนอต่อคณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดสมุทรสาครพิจารณาตามความเหมาะสม

4.2.2.3 หมวด 4 : ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม

ในหมวดที่ 4 เป็นข้อกำหนดเกี่ยวกับระบบการระบายน้ำ และระบบบำบัดน้ำเสีย ที่โครงการจะต้องจัดเตรียมให้ถูกต้องตามหลักวิศวกรรม ตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ การติดตั้ง และตรวจสอบตามข้อกำหนดและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงผลกระทบเชิงลบที่ต้องไม่เกิดขึ้นกับบริเวณพื้นที่ข้างเคียง

4.2.2.4 หมวด 5 : ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการคมนาคม การจราจรและความปลอดภัย

ในหมวดที่ 5 เป็นข้อกำหนดเกี่ยวกับการสัญจรภายในโครงการ ที่ต้องจัดสรรพื้นที่ให้เหมาะสมตามข้อกำหนด ตั้งแต่ความกว้างของหน้าที่ดินแปลงย่อยในโครงการแต่ละ

แปลงที่ติดถนนสำหรับใช้เป็นทางเข้าออกของรถยนต์ ขนาดของถนนที่ต้องจัดให้มีในการจัดสรรที่ดินแต่ละโครงการ รวมถึงการจัดเตรียมทางเท้าสำหรับคนเดินอีกด้วย

4.2.2.5 หมวด 6 : ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับสาธารณูปโภค

ในหมวดที่ 6 ได้กำหนดให้ผู้จัดสรรที่ดินจัดเตรียมระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบโทรศัพท์ให้เพียงพอต่อการอุปโภค และต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งในรายละเอียดส่วนนี้ จะต้องพิจารณาตามกฎหมายควบคุมอาคารที่เกี่ยวข้องต่อไป

4.2.2.6 หมวด 7 : ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการผังเมือง

เป็นข้อกำหนดที่บ่งบอกถึงการดำเนินการตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการผังเมือง ให้อยู่ภายใต้บทบัญญัติของกฎหมายว่าด้วยการผังเมือง ซึ่งหมายความว่าตามข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินทั้งหมดนี้ จะต้องพิจารณาควบคู่ไปกับกฎผังเมือง และดำเนินการให้สอดคล้องกันนั่นเอง

4.2.3 กฎหมายควบคุมอาคาร

กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2552 และกฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) โดยมีข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถว ดังนี้

4.2.3.1 ส่วนที่ 1 นิยามและลักษณะของอาคาร

ในทางกฎหมาย ได้ให้นิยามและลักษณะของอาคารไว้ ได้แก่

“อาคารอยู่อาศัย หมายความว่า อาคารซึ่งโดยปกติอยู่อาศัยได้ทั้งกลางวันและกลางคืน ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยอย่างถาวรหรือชั่วคราว” โดยโครงการคอนโดมิเนียมจัดอยู่ในประเภทอาคารดังกล่าว

“อาคารพาณิชย์ หมายความว่า อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์กรรม หรือบริการธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรที่มีกำลังการผลิตเทียบได้น้อยกว่า 5 แรงม้า และให้ความหมายรวมถึงอาคารอื่นใดที่ก่อสร้างห่างจากถนนสาธารณะไม่เกิน 20 เมตร ซึ่งอาจใช้เป็นอาคารเพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์กรรมได้” โดยโครงการตึกแถวจัดอยู่ในประเภทอาคารดังกล่าว

ในหมวดที่ 1 ได้กล่าวถึงลักษณะของอาคาร โดยมีข้อกำหนดหลักที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

บทบัญญัติข้อ 2 ได้กล่าวว่า “ห้องแถวหรือตึกแถวแต่ละคูหาต้องมีความกว้างโดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางเสาตอม่อด้านหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคารโดยวัดระยะตั้งฉากกับแนวผนังด้านหน้าชั้นล่าง ไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่เกิน 24 เมตร มีพื้นที่ชั้นล่างแต่ละคูหาไม่น้อยกว่า 30 ตารางเมตร และต้องมีประตูให้คนเข้าออกได้ ทั้งด้านหน้าและด้านหลัง”

“ในกรณีที่ความลึกของอาคารเกิน 16 เมตร ต้องจัดให้มีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมขึ้นบริเวณหนึ่งที่ระยะระหว่าง 12 เมตรถึง 16 เมตร โดยให้มีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 10 ใน 100 ของพื้นที่ชั้นล่างของอาคารนั้น”

“ห้องแถวหรือตึกแถวที่สร้างอยู่ริมถนนสาธารณะต้องให้ระดับพื้นชั้นล่างของห้องแถวหรือตึกแถวมีความสูง 10 เซนติเมตรจากระดับทางเท้าหน้าอาคาร หรือมีความสูง 25 เซนติเมตรจากระดับกึ่งกลางถนนสาธารณะหน้าอาคารแล้วแต่กรณี”

บทบัญญัติข้อ 4 ได้กล่าวว่า “ห้องแถว ตึกแถว หรือบ้านแถวจะสร้างต่อเนื่องกันได้ไม่เกินสิบคูหาและมีความยาวของอาคารแถวหนึ่งๆ รวมกันไม่เกิน 40 เมตร โดยวัดระหว่างจุดศูนย์กลางของเสาแรกถึงจุดศูนย์กลางของเสาสุดท้ายไม่ว่าจะเป็นเจ้าของเดียวกันและใช้โครงสร้างเดียวกันหรือแยกกันก็ตาม”

บทบัญญัติข้อ 5 ได้กล่าวว่า “รั้วหรือกำแพงกันเขตที่อยู่ริมถนนสาธารณะที่มีความกว้างตั้งแต่ 3 เมตรขึ้นไป และมีมุมหักน้อยกว่า 135 องศา ต้องปาดมุมรั้วหรือกำแพงกันเขตนั้น โดยให้ส่วนที่ปาดมมุมมีระยะไม่น้อยกว่า 4 เมตร และทำมุมกับแนวถนนสาธารณะเป็นมุมเท่าๆกัน”

ในหมวดที่ 2 ได้กล่าวถึงส่วนต่างๆของอาคาร โดยมีข้อกำหนดดังนี้

บทบัญญัติข้อ 16 ได้กล่าวว่า “ผนังของตึกแถวหรือบ้านแถวต้องทำด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟด้วย แต่ถ้าก่อด้วยอิฐธรรมดาหรือคอนกรีตไม่เสริมเหล็ก ผนังนี้ต้องหนาไม่น้อยกว่า 8 เซนติเมตร”

บทบัญญัติข้อ 17 ได้กล่าวว่า “ห้องแถว ตึกแถว หรือบ้านแถวที่สร้างติดต่อกัน ให้มีผนังกันไฟทุกระยะไม่เกินห้าคูหา ผนังกันไฟต้องสร้างต่อเนื่องจากพื้นดินจนถึงระดับคานฟ้าที่สร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ กรณีที่เป็นหลังคาสร้างด้วยวัสดุไม่ทนไฟให้ผนังกันไฟสูงเหนือหลังคาไม่น้อยกว่า 30 เซนติเมตร ตามความลาดของหลังคา”

4.2.3.2 ส่วนที่ 2 พื้นที่ภายในอาคาร

จากบทบัญญัติข้อ 19 อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

จากบทบัญญัติข้อ 22 ห้องหรือส่วนของอาคารที่ใช้ในการทำกิจกรรมต่างๆ ต้องมีระยะดังต่อไปนี้ตามที่กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.3 ข้อกำหนดของระยะตั้งตามประเภทของอาคาร

ประเภทการใช้อาคาร	ระยะตั้ง
1. ห้องที่ใช้เป็นที่พักอาศัย บ้านแถว ห้องพักโรงแรม ห้องเรียนนักเรียนอนุบาล ครัวสำหรับ อาคารอยู่อาศัย ห้องพักคนไข้พิเศษ ช่องทางเดินในอาคาร	2.60 เมตร
2. ห้องที่ใช้เป็นสำนักงาน ห้องเรียน ห้องอาหาร ห้องโถงภัตตาคาร โรงงาน	3.00 เมตร
3. ห้องขายสินค้า ห้องประชุม ห้องคนไข้รวม คลังสินค้า โรงครัว ตลาด และอื่นๆ ที่คล้ายกัน	3.50 เมตร
4. ห้องแถว ตึกแถว	
4.1 ชั้นล่าง	3.50 เมตร
4.2 ตั้งแต่ชั้นสองขึ้นไป	3.00 เมตร
5. ระเบียบ	2.20 เมตร

หมายเหตุ. จาก กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543).

4.2.3.3 ข้อกำหนดพื้นที่ว่างภายนอกอาคาร

จากบทบัญญัติข้อ 33 อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามที่กำหนดดังต่อไปนี้

(1) อาคารอยู่อาศัย และอาคารอยู่อาศัยรวม

ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มา
ที่สุดของอาคาร

(2) ห้องแถว ตึกแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ และ อาคารอื่นซึ่งไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัย

ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 10 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มา
ที่สุดของอาคาร แต่ถ้าอาคารดังกล่าวใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วยต้องมีที่ว่างตาม (1)

4.2.3.4 แนวอาคารและระยะต่างๆของอาคาร

บทบัญญัติ ข้อ 40 ได้กล่าวว่า “การก่อสร้างหรือดัดแปลงอาคารหรือ
ส่วนของอาคารจะต้องไม่ล้ำเข้าไปในที่สาธารณะ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานซึ่งมีอำนาจ
หน้าที่ดูแลรักษาที่สาธารณะนั้น

บทบัญญัติ ข้อ 41 ได้กล่าวว่า “อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนน
สาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 6 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย

3 เมตรโดยที่อาคารที่สูงเกินสองชั้นหรือเกิน 8 เมตรนั้น ตึกแถว หรืออาคารพาณิชย์ ป้ายหรือสิ่งก่อสร้างขึ้น สำหรับติดหรือตั้งป้ายหรือคลังสินค้าที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ”

โดยที่แนวร่นของอาคารจะขึ้นอยู่กับความกว้างของถนนสาธารณะ ดังนี้

(1) ถนนสาธารณะมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร

ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

(2) ถนนสาธารณะมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 เมตร

ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะ

(3) ถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างเกิน 20 เมตรขึ้นไป

ให้ร่นแนวอาคารจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร

จากบทบัญญัติข้อ 42 ได้กล่าวว่า “อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้แหล่งน้ำสาธารณะ เช่น แม่น้ำ คูคลอง ลำราง หรือลำกระโดง ถ้าแหล่งน้ำสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ต้องร่นแนวอาคารให้ห่างจากเขตแหล่งน้ำสาธารณะนั้นไม่น้อยกว่า 3 เมตร แต่ถ้าแหล่งน้ำสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป ต้องร่นแนวอาคารให้ห่างจากเขตแหล่งน้ำสาธารณะนั้นไม่น้อยกว่า 6 เมตร”

จากกฎหมายควบคุมอาคารข้างต้น ที่ได้กำหนดมาตรฐานการก่อสร้างอาคาร ทั้งทางด้านสถาปัตยกรรม งานโครงสร้าง รวมถึงงานสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้อง โครงการจึงต้องมีการกำหนดแนวคิดในการออกแบบและดำเนินการก่อสร้างที่สอดคล้องกับกฎหมายดังกล่าว

4.2.4 กฎหมายสิ่งแวดล้อม

กฎหมายสิ่งแวดล้อมเป็นกลไกอย่างหนึ่งที่ใช้เพื่อจำแนกและคาดคะเนผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากโครงการ รวมถึงการเสนอแนะมาตรการในการแก้ไขผลกระทบ (Mitigation Measure) และแผนการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม (Monitoring Plan) ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและดำเนินโครงการ โดยที่โครงการที่อยู่ในประเภทตามกฎหมายกำหนดจะต้องนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment : EIA)

ส่วนของประเภทและขนาดโครงการหรือกิจการที่ต้องจัดทำรายงาน EIA ตามประกาศของกระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม เรื่อง “กำหนดประเภทและขนาดของโครงการหรือกิจการของส่วนราชการรัฐวิสาหกิจหรือเอกชนที่ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม” ฉบับที่ 1-2-3 ประเภทและขนาดของโครงการนั้น ในปัจจุบันมีด้วยกัน 22 ประเภท ซึ่งประเภทที่สอดคล้องกับโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถวคือ การจัดสรรที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ที่มีจำนวนที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่

นอกจากนี้ ตามพระราชบัญญัติส่งเสริม และรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535 อาคารพักอาศัยรวมที่มีจำนวนห้องพักอาศัยตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไปจะต้องทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

จากประกาศของกระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม และพระราชบัญญัติส่งเสริม และรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535 ข้างต้นนี้ สรุปได้ว่าทั้งโครงการคอนโดมิเนียม (36 ห้อง) และตึกแถวของโครงการที่ตั้งบนที่ดิน 300 ตารางวา ไม่เข้าข่ายที่จะต้องจัดทำรายงาน EIA

จากการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการและความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย จะเห็นว่า โครงการตั้งอยู่ในบริเวณที่สามารถดำเนินการได้ ทั้งโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถว โดยที่โครงการจะต้องจัดเตรียมความต้องการพื้นฐานตามที่กฎหมายกำหนด ทั้งทางด้านงานสาธารณประโยชน์ งานสถาปัตยกรรม งานโครงสร้าง งานระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทั้งนี้ ในการกำหนดแนวคิดการสร้างโครงการดังกล่าว จะต้องมีความสอดคล้องกันระหว่างทางด้านกฎหมาย ศักยภาพของที่ตั้งโครงการ ซึ่งเชื่อมโยงกับสภาพแวดล้อมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้องอีกด้วย



บทที่ 5

รูปแบบการก่อสร้างและการบริหารโครงการ

การประเมินความเป็นไปได้ในการก่อสร้างนั้น จะอาศัยความเชื่อมโยงระหว่างความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย ความเป็นไปได้ทางการตลาด และเงินทุนที่จัดหาได้ กล่าวคือที่ตั้งของโครงการสามารถก่อสร้างสิ่งปลูกสร้างตามประเภทที่คาดหวังไว้ โดยถูกต้องตามกฎหมายผังเมือง มีการออกแบบอาคารที่มีลักษณะและความต้องการพื้นฐานตามที่อยู่สักรองรับ และอยู่บนพื้นฐานของกฎหมายควบคุมอาคาร ทั้งด้านการจัดสรรพื้นที่ ระบบสาธารณูปโภค และความปลอดภัย มีความสอดคล้องกับเงินทุนที่จัดหาได้ เพื่อให้โครงการนั้นเกิดขึ้นได้จริง ดังนั้น จึงได้มีการวางแนวคิดและรูปแบบในการก่อสร้างให้สอดคล้องกันในประเด็นดังกล่าวไว้ในเบื้องต้นดังนี้

5.1 แนวคิดและรูปแบบการก่อสร้างโครงการ

5.1.1 แนวคิดและรูปแบบการก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม



ภาพที่ 5.1 แผนผังคอนโดมิเนียม ชั้น Ground. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 5.2 แผนผังคอนโดมิเนียม ชั้นห้องพัก. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.

ส่วนของชั้น Ground มีการจัดสรรพื้นที่ที่สอดคล้องกับลักษณะรูปร่างของที่ดิน จัดเตรียมพื้นที่ใช้สอยตามความเหมาะสม มีการจัดวางการสัญจรภายในโครงการ ความกว้างถนน จำนวนพื้นที่จอดรถตามกฎหมายกำหนด

ส่วนของชั้นห้องพัก มีการออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในห้อง และพื้นที่ใช้สอย ส่วนกลางที่เหมาะสมตามหลักสถาปัตยกรรม มีความสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และง่ายต่อการบริหารจัดการของส่วนกลาง ส่วนของโครงสร้างอาคาร และระบบสาธารณูปโภค มีการออกแบบตามหลักวิศวกรรมที่สอดคล้องกับข้อกำหนดของกฎหมายอาคาร มาตรฐานความปลอดภัย โดยสามารถสรุปข้อมูลของโครงการได้ดังนี้

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลสรุปพื้นที่การก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม

ชั้น	พื้นที่ใช้สอย	จำนวน (Unit)	ขนาดพื้นที่ต่อหน่วย (ตารางเมตร)	ขนาดพื้นที่รวม (ตารางเมตร)
ชั้น Ground	พื้นที่ร้านค้า	4	60.0	240.0
	พื้นที่จอดรถ	27	12.7	343.4
	พื้นที่ถนนและพื้นที่ส่วนกลางอื่นๆ	-	-	208.6
	รวมพื้นที่ชั้น Ground	-	-	792.0
ชั้นที่ 2-7	พื้นที่ห้องพัก (ห้องเล็ก)	18	45.0	810.0
	พื้นที่ห้องพัก (ห้องเล็ก)	18	55.0	990.0
	พื้นที่บันได โถงทางเดิน และพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ	-	-	1,040.0
	รวมพื้นที่ชั้นที่ 2-7	-	-	2,840.0
ชั้นดาดฟ้า	พื้นที่ส่วนกลางอื่นๆ	-	-	40.0
	รวมพื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	-	-	3,672.0

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

5.1.2 แนวคิดและรูปแบบการก่อสร้างโครงการตึกแถว



ภาพที่ 5.3 รูปแบบตึกแถว (ด้านหน้า). จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 5.4 รูปแบบตึกแถว (ด้านหลัง). จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.

ส่วนด้านหน้าของโครงการตึกแถว มีการจัดทำเป็นห้องเปล้าสำหรับผู้เช่า จัดสรรเป็นพื้นที่ค้าขาย ส่วนด้านหลังจะจัดสรรเป็นพื้นที่จอดรถของผู้เช่าและลูกค้า มีการจัดวางการสัญจรภายในโครงการ ความกว้างถนน จำนวนพื้นที่จอดรถ และระยะห่างจากขอบถนนหลักตามที่กฎหมายกำหนด

ภายในตึกแถวชั้นบน มีการออกแบบพื้นที่ใช้สอยเป็นห้องพักสำหรับผู้เช่า ห้องเปล้าสำหรับผู้เช่าในการขยายพื้นที่ค้าขาย และพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ เช่น ห้องน้ำ ห้องเก็บของ เป็นต้น ส่วนของโครงสร้างอาคาร และระบบสาธารณูปโภค มีการออกแบบตามหลักวิศวกรรมที่สอดคล้องกับข้อกำหนดของกฎหมายอาคาร และมาตรฐานความปลอดภัย โดยสามารถสรุปข้อมูลของโครงการได้ดังนี้

ตารางที่ 5.2 ข้อมูลสรุปพื้นที่การก่อสร้างโครงการตึกแถว

ชั้น	พื้นที่ใช้สอย	จำนวน (Unit)	พื้นที่ต่อหน่วย (ตารางเมตร)	พื้นที่รวม (ตารางเมตร)
ชั้น Ground	ห้องเปล่า	5	43.6	218.0
	ห้องน้ำ	5	4.4	22.1
	พื้นที่บันได และพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ	5	12	60.0
	พื้นที่จอดรถ	5	25.9	129.6
	รวมพื้นที่ชั้น Ground	5	85.9	429.6
ชั้นลอย	พื้นที่ชั้นลอย	5	15	75.0
	พื้นที่บันได และพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ	5	10	50.0
	รวมพื้นที่ชั้นลอย	5	25	125.0
ชั้นที่ 2-3	ห้องนอน	5	40	200.0
	ห้องเปล่า	5	32	160.0
	ห้องน้ำ	5	11.2	56.0
	พื้นที่บันได และพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ	5	37	184.0
	รวมพื้นที่ชั้นที่ 2-3	5	120.0	600.0
รวมพื้นที่เช่า		5	230.9	1154.6
ส่วนกลาง	ที่จอดรถลูกค้า ถนน และพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ	-	-	410.4
รวมพื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด		-	-	1565

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

5.2 การบริหารการก่อสร้าง

ในการบริหารการก่อสร้าง สามารถแบ่งออกเป็น 3 ช่วงหลัก ได้แก่

5.2.1 ช่วงพัฒนาโครงการ (ช่วงก่อนการก่อสร้าง)

เป็นช่วงริเริ่มโครงการ โดยเจ้าของโครงการ มีการว่าจ้างที่ปรึกษางานออกแบบทางด้านสถาปัตยกรรม ด้านงานโครงสร้าง และด้านงานระบบภายในอาคาร รวมถึงที่ปรึกษาควบคุมงาน (Project Manager) ในการวางแผนงานตั้งแต่แนวคิดและรูปแบบของโครงการ การออกแบบอาคาร การขออนุญาตก่อสร้าง การวางแผนงบประมาณ จนถึงการประมูลงานหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในที่นี้ เนื่องจากเจ้าของโครงการเป็นเจ้าของร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการด้าน อสังหาริมทรัพย์และผู้รับเหมา จึงไม่มีขั้นตอนในส่วนของงานประมูลหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

5.2.2 ช่วงการก่อสร้าง

หลังจากกำหนดรูปแบบ ออกแบบอาคาร การขออนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงาน ราชการท้องถิ่นเป็นที่เรียบร้อย จึงมีการจัดทำแผนงานและกำหนดระยะเวลาก่อสร้าง เพื่อให้ ผู้รับเหมาดำเนินการก่อสร้างต่อไป

5.2.3 ช่วงหลังการก่อสร้าง

หลังจากช่วงก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างเสร็จตามแผนงานที่วางไว้ มีการ ตรวจสอบการก่อสร้างโดยสถาปนิกและวิศวกรที่ปรึกษา รวมถึงการตรวจสอบและอนุมัติจาก เจ้าหน้าที่รัฐเป็นที่เรียบร้อย ผู้รับเหมาจึงมีการส่งมอบงานพร้อมหนังสือค้ำประกันการก่อสร้างอาคาร ให้แก่เจ้าของโครงการ เพื่อเปิดใช้งานอาคารต่อไป

จากขั้นตอนการบริหารโครงการก่อสร้างข้างต้นนี้ จึงได้มีการจัดทำแผนระยะเวลา ดำเนินงาน ในแต่ละโครงการดังนี้

ตารางที่ 5.3 แผนการดำเนินงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม

แผนการดำเนินงาน			Year 2017 (ปี 2560)					Year 2018 (ปี 2561)						
			Q3 / 2560		Q4 / 2560			Q1 / 2561			Q2 / 2561			
			AUG (ส.ค.)	SEP (ก.ย.)	OCT (ต.ค.)	NOV (พ.ย.)	DEC (ธ.ค.)	JAN (ม.ค.)	FEB (ก.พ.)	MAR (มี.ค.)	APR (เม.ย.)	MAY (พ.ค.)	JUN (มิ.ย.)	
รายการ	ช่วงระยะเวลา	ระยะเวลา (เดือน)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
ช่วงพัฒนาโครงการ	ส.ค.60 - พ.ค.61	10												
1 จัดทำแผนงานพัฒนาโครงการ	ส.ค.60 - ก.ย.60	1.5	◆	◆										
2 การจัดหาเงินทุน	ก.ย.60 - ธ.ค.60	3		◆	◆	◆	◆	◆						
3 ว่าจ้างที่ปรึกษาออกแบบ	ธ.ค.-60	1.5					◆	◆						
4 ออกแบบอาคาร	ม.ค.61 - พ.ค.61	6						◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆
5 ขอใบอนุญาตก่อสร้าง	ก.พ.61 - เม.ย.61	2.5							◆	◆	◆	◆		

ตารางที่ 5.3 แผนการดำเนินงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

แผนการดำเนินงาน			Year 2018 (ปี 2561)									
			Q1 / 2561			Q2 / 2561			Q3 / 2561			
			JAN (ม.ค.)	FEB (ก.พ.)	MAR (มี.ค.)	APR (เม.ย.)	MAY (พ.ค.)	JUN (มิ.ย.)	JUL (ก.ค.)	AUG (ส.ค.)	SEP (ก.ย.)	
รายการ	ช่วงระยะเวลา	ระยะเวลา (เดือน)	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
ช่วงดำเนินการก่อสร้าง	ม.ค.61 - มิ.ย.62	18										
6 ทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมา และจัดแผนงานก่อสร้าง	ม.ค.61 - ก.พ.61	2	█	█								
7 ปรับปรุงที่ดิน	มี.ค.61 - เม.ย.61	1		█	█							
8 ก่อสร้างคอนโดมิเนียม	เม.ย.61 - เม.ย.62	12				█	█	█	█	█	█	█
- ก่อสร้างงานฐานราก และเชื่อมต่อระบบสาธารณูปโภค	เม.ย.61 - มิ.ย.61	2.5				█	█	█				
- ก่อสร้างงานโครงสร้าง และงานสถาปัตยกรรม	เม.ย.61 - ก.พ.62	10				█	█	█	█	█	█	█
- ติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล งานสุขาภิบาลและ	ก.ค.61 - เม.ย.62	9.5							█	█	█	█
9 ตรวจสอบงาน ทดสอบระบบ และส่งมอบงาน	เม.ย.62 - มิ.ย.62	1.5									█	█

แผนการดำเนินงาน			Year 2018 (ปี 2561)			Year 2019 (ปี 2562)						
			Q4 / 2561			Q1 / 2562			Q2 / 2562			
			OCT (ต.ค.)	NOV (พ.ย.)	DEC (ธ.ค.)	JAN (ม.ค.)	FEB (ก.พ.)	MAR (มี.ค.)	APR (เม.ย.)	MAY (พ.ค.)	JUN (มิ.ย.)	
รายการ	ช่วงระยะเวลา	ระยะเวลา (เดือน)	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
ช่วงดำเนินการก่อสร้าง	ม.ค.61 - มิ.ย.62	18										
6 ทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมา และจัดแผนงานก่อสร้าง	ม.ค.61 - ก.พ.61	2										
7 ปรับปรุงที่ดิน	มี.ค.61 - เม.ย.61	1										
8 ก่อสร้างคอนโดมิเนียม	เม.ย.61 - เม.ย.62	12	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
- ก่อสร้างงานฐานราก และเชื่อมต่อระบบสาธารณูปโภค	เม.ย.61 - มิ.ย.61	2.5	█	█	█							
- ก่อสร้างงานโครงสร้าง และงานสถาปัตยกรรม	เม.ย.61 - ก.พ.62	10	█	█	█	█	█	█				
- ติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล งานสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย	ก.ค.61 - เม.ย.62	9.5	█	█	█	█	█	█	█			
9 ตรวจสอบงาน ทดสอบระบบ และส่งมอบงาน	เม.ย.62 - มิ.ย.62	1.5								█	█	█

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 5.4 แผนการดำเนินงานก่อสร้างโครงการตึกแถว

แผนการดำเนินงาน			Year 2017 (ปี 2560)					Year 2018 (ปี 2561)			
			Q3 (ไตรมาสที่ 3)		Q4 (ไตรมาสที่ 4)			Q1 (ไตรมาสที่ 1)			
			AUG (ส.ค.)	SEP (ก.ย.)	OCT (ต.ค.)	NOV (พ.ย.)	DEC (ธ.ค.)	JAN (ม.ค.)	FEB (ก.พ.)	MAR (มี.ค.)	
รายการ	ช่วงระยะเวลา	ระยะเวลา (เดือน)	1	2	3	4	5	6	7	8	
ช่วงพัฒนาโครงการ	ส.ค.60 - พ.ค.61	8									
1 จัดทำแผนงานพัฒนาโครงการ	ส.ค.60 - ก.ย.60	1	◆	◆							
2 การจัดหาเงินทุน	ก.ย.60 - ต.ค.60	2		◆	◆	◆					
3 ว่าจ้างที่ปรึกษาโมออกแบบ	ต.ค.60 - พ.ย.60	0.75			◆	◆					
4 ออกแบบอาคาร	พ.ย.60 - มี.ค.61	4				◆	◆	◆	◆	◆	◆
5 ขอใบอนุญาตก่อสร้าง	ธ.ค.60 - ก.พ.61	2					◆	◆	◆		

ตารางที่ 5.4 แผนการดำเนินงานก่อสร้างโครงการตึกแถว (ต่อ)

แผนการดำเนินงาน			Year 2017 (ปี 2560)				Year 2018 (ปี 2561)						
			Q4 (ไตรมาสที่ 4)		Q1 (ไตรมาสที่ 1)		Q2 (ไตรมาสที่ 2)			Q3 (ไตรมาสที่ 3)			
			NOV (พ.ย.)	DEC (ธ.ค.)	JAN (ม.ค.)	FEB (ก.พ.)	MAR (มี.ค.)	APR (เม.ย.)	MAY (พ.ค.)	JUN (มิ.ย.)	JUL (ก.ค.)	AUG (ส.ค.)	
รายการ	ช่วงระยะเวลา	ระยะเวลา (เดือน)	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
ช่วงดำเนินการก่อสร้าง	ม.ค.61 - มิ.ย.62	18											
6 ทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมา และจัดแผนงานก่อสร้าง	พ.ย.60 - ม.ค.61	2	◆	◆									
7 ปรับปรุงที่ดิน	ธ.ค.60 - ม.ค.61	1		◆	◆								
8 ก่อสร้างตึกแถว	ก.พ.61 - ก.ค.61	6			◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆
- ก่อสร้างงานฐานราก และเชื่อมต่อระบบสาธารณูปโภค	ก.พ.61 - มี.ค.61	2			◆	◆							
- ก่อสร้างงานโครงสร้าง และงานสถาปัตยกรรม	ก.พ.61 - ก.ค.61	5				◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆
- ติดตั้งงานระบบไฟฟ้า เครื่องกล งานสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย	เม.ย.61 - ก.ค.61	4						◆	◆	◆	◆	◆	◆
9 ตรวจสอบงาน ทดสอบระบบ และส่งมอบงาน	ส.ค.-61	1										◆	◆

หมายเหตุ: โดย ผู้วิจัย.

5.3 งบประมาณการก่อสร้าง

จากรูปแบบ แนวคิดการก่อสร้าง และแผนการบริหารการก่อสร้างดังกล่าว นำไปสู่การ
ประมาณการงบประมาณก่อสร้างอาคารได้ดังนี้

5.3.1 งบประมาณการก่อสร้างคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 5.5 สรุปงบประมาณการก่อสร้างคอนโดมิเนียม¹

รายการ	ราคาต่อพื้นที่ (บาท/ตรม.)	ร้อยละของค่าก่อสร้าง (%)	ต้นทุนรวม (บาท)
1. ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	375		450,000
2. ค่าก่อสร้างอาคาร (รวมค่าแรงงาน ก่อสร้าง)	8,000		29,376,000
3. เพื่อสำรองค่าใช้จ่าย		2.5%	734,400
4. ค่าออกแบบและควบคุมงาน		3.0%	881,280
รวม			31,441,680

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 5.5 แสดงถึงงบประมาณการก่อสร้างคอนโดมิเนียม โดยใช้งบประมาณ
รวม 31,441,680 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าก่อสร้างจำนวน 29,376,000 บาท คิดเป็น
ร้อยละ 93.4 ของงบประมาณทั้งหมด

¹ ที่ดินขนาด 300 ตารางวา (1,200 ตารางเมตร) และพื้นที่ก่อสร้างรวม 3,672 ตาราง
เมตร ส่วนของค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค ค่าออกแบบและควบคุมงาน และค่าก่อสร้างรวมของ
คอนโดมิเนียม อ้างอิงจากการประเมินต้นทุนของผู้รับเหมาเป็นเกณฑ์

5.3.2 งบประมาณการก่อสร้างตึกแถว

ตารางที่ 5.6 สรุปงบประมาณการก่อสร้างตึกแถว²

รายการ	ราคาต่อพื้นที่ (บาท/ตรม.)	ร้อยละของค่าก่อสร้าง (%)	ต้นทุนรวม (บาท)
1. ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	375		315,000
2. ค่าก่อสร้างอาคาร (รวมค่าแรงงานก่อสร้าง)	2,792		4,370,000
4. ค่าออกแบบและควบคุมงาน		2.0%	87,400
รวม			4,772,400

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 5.6 แสดงถึงงบประมาณการก่อสร้างตึกแถว โดยใช้งบประมาณรวม 4,772,400 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าก่อสร้างจำนวน 4,370,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 91.6 ของงบประมาณทั้งหมด

จากงบประมาณการก่อสร้างของทั้งสองโครงการ จะเห็นว่ามีค่าใช้จ่ายที่มี ความแตกต่างกันมาก ซึ่งต้นทุนที่แตกต่างกันนี้ จะส่งผลกระทบต่อรูปแบบการจัดการรายได้และการวางแผนค่าใช้จ่ายในส่วนอื่นๆ ของแต่ละโครงการ ที่แตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสม โดยจะได้ พิจารณาในส่วนของความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป

² ที่ดินขนาด 300 ตารางวา (1,200 ตารางเมตร) แบ่งใช้จำนวน 210 ตารางวา (840 ตารางเมตร) และพื้นที่ก่อสร้างรวม 1,565 ตารางเมตร โดยค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค ค่าออกแบบและ ควบคุมงาน และค่าก่อสร้างรวมของตึกแถว อ้างอิงจากการประเมินต้นทุนของผู้รับเหมาเป็นเกณฑ์, ค่าก่อสร้างรวมของตึกแถว แบ่งการประเมินราคาออกเป็น 2 ส่วนได้แก่ พื้นที่ตึกแถวรวม 1,025 ตารางเมตร ประเมินราคาก่อสร้างที่ 4,000 บาทต่อตารางเมตรและพื้นที่จอดรถและถนนรวม 540 ตารางเมตร ประเมินราคาก่อสร้างที่ 500 บาทต่อตารางเมตร โดยอ้างอิงข้อมูลจากราคาประเมินค่า ก่อสร้างอาคารของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมิน ณ เดือนธันวาคม ปี พ.ศ.2559

บทที่ 6

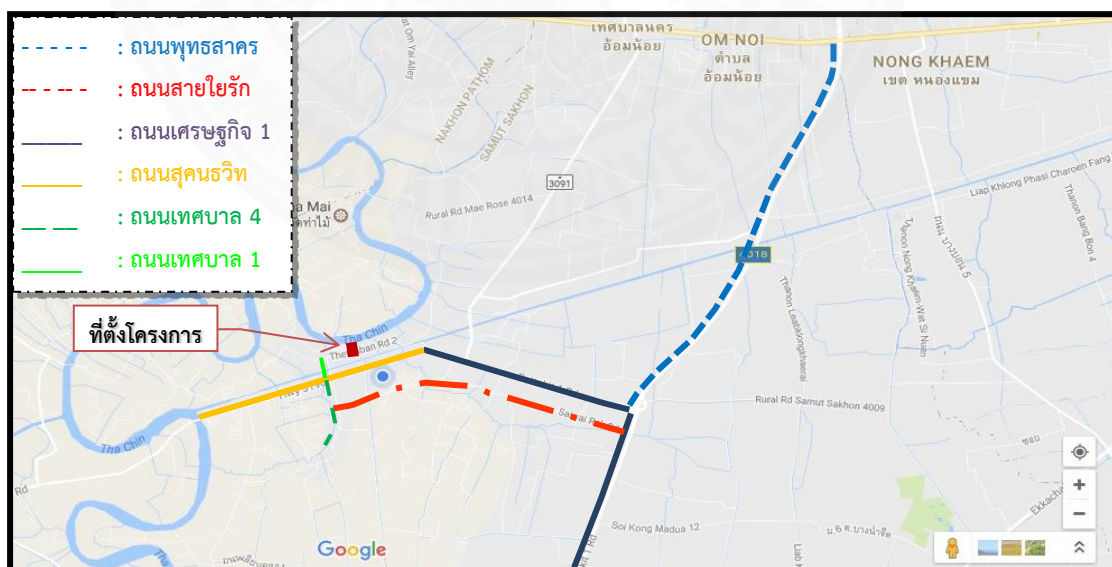
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

ส่วนของความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด จะมีความเชื่อมโยงกับทำเลที่ตั้งของโครงการ รูปแบบของโครงการที่นำเสนอต่อผู้บริโภค ที่ต้องคำนึงถึงปัจจัยทางด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาด อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ ซึ่งเป็นตัวกำหนดโครงสร้างตลาด และนำไปสู่การสร้างกลยุทธ์ และวางแผนทางการตลาดต่อไป

6.1 อุปสงค์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร

6.1.1 การขยายตัวของเมืองตามเส้นทางคมนาคม

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน ในช่วงปี 2558-2559 ที่ผ่านมามีอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากหน่วยธุรกิจในพื้นที่มีการพัฒนาและขยายตัวอยู่ตลอดเวลา ประกอบกับการขยายตัวจากกรุงเทพฯ ผ่านการตัดถนนใหญ่เส้นใหม่ เช่น ถนนพุทธสาคร ที่เชื่อมต่อระหว่างถนนพุทธมณฑลสายสี่จากกรุงเทพฯ กับถนนเศรษฐกิจ 1 ของอำเภอกระทุ่มแบน ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปยังถนนพระราม 2 และอำเภอเมืองกระทุ่มแบนได้



ภาพที่ 6.1 แนวถนนที่ผ่านอำเภอกระทุ่มแบน. โดย ผู้วิจัย.

นอกจากนี้ยังมีการตัดถนนสายใยรัก ซึ่งเป็นทางเชื่อมต่อระหว่างถนนเศรษฐกิจ 1 และถนนเทศบาล 4 คูขนานไปกับถนนสุขนครวิท ทำให้การคมนาคมระหว่างตัวเมืองและชุมชนเชื่อมโยงกันมากยิ่งขึ้น โดยจากภาพที่ 6.1 จะเห็นได้ว่า ที่ตั้งของโครงการ ตั้งอยู่บนทำเลที่ได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของเมืองจากทางฝั่งตะวันออก คือจากทั้งทางฝั่งอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร และจากฝั่งกรุงเทพฯ ผ่านการตัดถนนใหม่ ทำให้การคมนาคมขนส่งระหว่างเมืองสะดวกยิ่งขึ้น และยังส่งผลให้ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงมีการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เช่น อาคารพาณิชย์ หมู่บ้านจัดสรร และย่านการค้า ที่เติบโตอย่างเห็นได้ชัดในช่วงปี พ.ศ.2558-2559 ที่ผ่านมา

ตารางที่ 6.1 ราคาประเมินที่ดินบริเวณโดยรอบโครงการ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 – 2562

หน่วยที่ดิน	ปี พ.ศ. 2547-2550 (บาท/ตร.ว.)	ปี พ.ศ. 2551-2554 (บาท/ตร.ว.)	ปี พ.ศ. 2555-2558 (บาท/ตร.ว.)	ปี พ.ศ. 2559-2562 (บาท/ตร.ว.)
ติดถนนเทศบาล 2	10,000	10,000	N/A	6,000 – 17,500
ติดถนนสุขนครวิท	20,000 – 50,000	20,000 – 50,000	20,000 – 50,000	25,000 – 60,000
ติดถนนเศรษฐกิจ 1	30,000 – 37,500	30,000 – 37,500	30,000 – 35,000	35,000 – 45,500

หมายเหตุ. จาก กรมธนารักษ์ (รวบรวมโดย ผู้วิจัย).

จากตารางที่ 6.1 จะเห็นได้ว่าราคาประเมินที่ดินบริเวณโดยรอบโครงการที่ราคาประเมินปีล่าสุด (พ.ศ. 2559-2562) ปรับตัวสูงขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 19.1 (ถนนเทศบาล 2 ที่ผ่านด้านหน้าโครงการ ปรับตัวสูงขึ้นร้อยละ 17.5) จากเดิมที่มีราคาประเมินที่ดินคงที่ตั้งแต่ปี พ.ศ.2547 ถึงปี พ.ศ. 2558 ที่ผ่านมา สะท้อนถึงราคาที่ดินที่สูงขึ้นในปัจจุบัน และแนวโน้มราคาที่ดินที่อาจสูงขึ้นต่อไปได้ในอนาคต

ผลกระทบจากการขยายตัวของเมืองดังกล่าว เป็นปัจจัยเชิงบวกที่เพิ่มระดับความความต้องการของผู้บริโภคทั้งทางด้านความต้องการที่อยู่อาศัย และการขยายธุรกิจการค้า อันเนื่องมาจากทำเลที่ตั้งที่มีความเจริญมากขึ้น ในขณะที่ต้นทุนในการขนส่ง (Transportation Cost) ต่ำลง

6.1.2 จำนวนประชากร

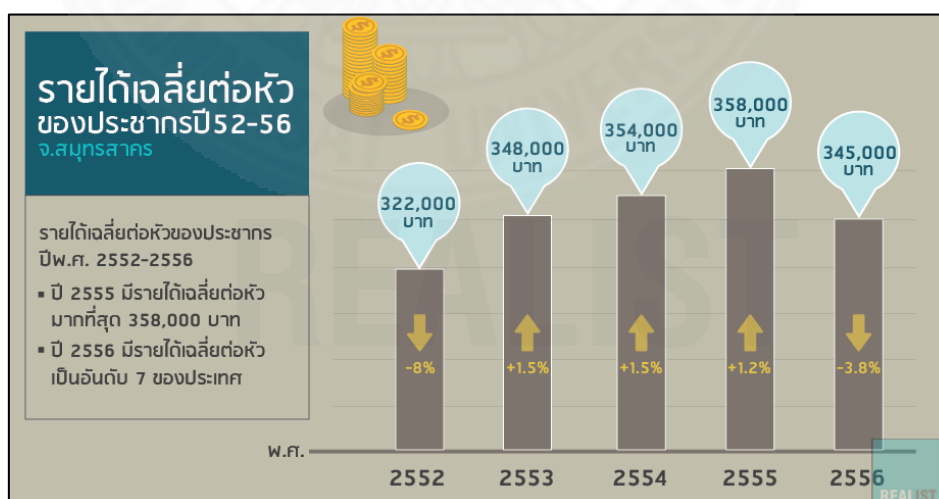
ตารางที่ 6.2 ประชากรจากการทะเบียน อัตราการเปลี่ยนแปลง และความหนาแน่นของประชากร
จำแนกเป็นรายอำเภอ พ.ศ. 2553 – 2557

อำเภอ	ประชากร Population					อัตราการเปลี่ยนแปลง (%) Percent change				ความหนาแน่น ของประชากร (ต่อ ตร. กม.) 2557 (2014)
	2553 (2010)	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)	2557 (2014)	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)	2557 (2014)	
ยอดรวม	491,887	499,098	508,812	519,457	531,887	1.50	1.40	1.90	2.39	609.72
อำเภอเมือง	243,866	248,586	254,908	262,233	270,345	1.56	1.89	2.50	3.09	549.44
อำเภอกระทุ่มแบน	154,985	156,907	159,626	162,210	165,541	1.87	1.22	1.70	2.05	1,123.69
อำเภอบ้านแพ้ว	93,036	93,605	94,278	95,014	96,001	0.60	0.60	0.70	1.04	391.79

หมายเหตุ. จาก กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย (รวบรวมโดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ).

จากตารางที่ 6.2 แสดงให้เห็นถึงจำนวนประชากรของอำเภอกระทุ่มแบนที่มีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ.2553 เป็นต้นมา โดยที่ปี พ.ศ.2557 มีการเติบโตของประชากรเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.05 จากปี พ.ศ.2556 ทำให้มีความหนาแน่นของประชากรสูงขึ้น ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัย และอุปสงค์ของแรงงานสูงขึ้น

6.1.3 รายได้เฉลี่ยต่อหัว



ภาพที่ 6.2 รายได้เฉลี่ยต่อหัวของประชากรจังหวัดสมุทรสาคร ปี 2552-2556. จาก

<http://www.realist.co.th>.

จากภาพที่ 6.2 แสดงให้เห็นถึงรายได้เฉลี่ยของประชากรจังหวัดสมุทรสาครตั้งแต่ปี พ.ศ.2552 ถึงปี พ.ศ.2556 ที่มีแนวโน้มที่สูงขึ้นตามเวลา โดยรายได้เฉลี่ยต่อหัวสูงสุดอยู่ที่ 358,000 บาท ถือเป็นลำดับที่ 7 ของประเทศ สะท้อนถึงความสามารถในการจับจ่ายใช้สอย และราคาสงวน (Reservation Price) ของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลต่อโอกาสที่สูงขึ้นในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

6.1.4 ปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 6.3 บ้านจากการทะเบียน จำแนกเป็นรายอำเภอ พ.ศ. 2555 - 2557

อำเภอ	2555 (2012)	2556 (2013)	2557 (2014)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (%)	
				Percent change	
				2556 (2013)	2557 (2014)
รวมยอด	245,074	252,038	257,863	2.8	2.3
อำเภอเมือง	122,315	127,495	130,631	4.2	2.5
อำเภอกระทุ่มแบน	99,229	100,397	102,413	1.2	2.0
อำเภอบ้านแพ้ว	23,530	24,146	24,819	2.6	2.8

หมายเหตุ. จาก กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย (รวบรวมโดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ).

จากตารางที่ 6.3 แสดงถึงจำนวนบ้านที่จดทะเบียนของทั้ง 3 อำเภอในจังหวัดสมุทรสาครตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 ถึงปี พ.ศ. 2557 ที่มีจำนวนมากขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2557 มีการเติบโตในอัตราร้อยละ 2.0 จากปี พ.ศ. 2556

ตารางที่ 6.4 ร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามลักษณะที่สำคัญของครัวเรือน จังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ. 2554 – 2557

ลักษณะบางประการของครัวเรือน	2554	2556		2557	
	(2011)	(2013)		(2014)	
ประเภทของที่อยู่อาศัย	100.0	100.0	% Change	100.0	% Change
บ้านโดด	39.8	25.6	-35.7%	22.4	-12.5%
ห้องแถว	39.7	64.4	62.2%	54.8	-14.9%
ทาวน์เฮาส์หรือบ้านแฝด	17.0	4.8	-71.8%	20.1	318.8%
ห้องชุด	3.5	1.7	-51.4%	2.0	17.6%
ห้องภายในบ้าน	-	2.3		-	-100.0%
ที่อยู่อาศัยชั่วคราว	-	1.1		0.4	-63.6%
อื่น ๆ	-	-		0.3	

หมายเหตุ. จาก กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย (รวบรวมโดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ).

จากตารางที่ 6.4 แสดงถึงสัดส่วนประเภทที่อยู่อาศัยของครัวเรือนที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละปี ตั้งแต่ปี พ.ศ.2554 ถึงปี พ.ศ.2557 หากเปรียบเทียบข้อมูลในช่วงปี พ.ศ.2556 ถึงปี พ.ศ.2557 ในส่วนของบ้านโดดพบว่า มีสัดส่วนของครัวเรือนที่เป็นบ้านโดดลดลง โดยจะสังเกตเห็นได้ว่า ในขณะที่จำนวนบ้านที่จดทะเบียนมีการเติบโตร้อยละ 2.0 แต่มีสัดส่วนของครัวเรือนที่เป็นบ้านโดดลดลงในช่วงเวลาเดียวกัน สะท้อนให้เห็นว่าถึงแม้ความนิยมที่อยู่อาศัยแบบบ้านโดดจะลดลง แต่ก็ยังสามารถเติบโตได้ ทำให้สามารถคาดการณ์ได้ว่าประเภทที่อยู่อาศัยอื่นที่มีสัดส่วนที่มากขึ้น หรือได้รับความนิยมนมากขึ้น มีแนวโน้มของอุปสงค์ที่สามารถรองรับได้อย่างเพียงพอ

6.1.5 การนำเสนอแนวคิดของโครงการและผลสำรวจความต้องการของผู้บริโภค

สำหรับการค้นคว้าอิสระนี้ ได้อ้างอิงรูปแบบโครงการจากผู้ประกอบการจริงในพื้นที่ ที่มีการกำหนดรูปแบบทางการตลาดไว้เบื้องต้นแล้ว ซึ่งผู้วิจัยถือว่าการกำหนดรูปแบบทางการตลาดนั้น ได้สะท้อนถึงการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดไว้ในเบื้องต้นแล้ว ทั้งในด้านสินค้า (Product) คือรูปแบบอาคาร ราคา (Price) คือราคาขายและราคาเช่า สถานที่จัดจำหน่าย (Place) คือที่ตั้งโครงการ และโปรโมชั่น (Promotion) ในบางส่วนได้แก่ เงื่อนไขการขายและการชำระเงิน

ดังนั้น ในการวิเคราะห์ตลาดดังกล่าว จึงเป็นรูปแบบของการนำเสนอกลยุทธ์ทางการตลาดต่อผู้บริโภคในรูปแบบของแบบสอบถาม และนำการตอบสนองต่อกลยุทธ์ของผู้บริโภคนั้น มาใช้ในการวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด และประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาดต่อไป

6.1.5.1 แนวคิดของโครงการคอนโดมิเนียม

(1) แนวคิดและรูปแบบเบื้องต้นของโครงการคอนโดมิเนียม

จากการตั้งคำถามที่ว่าเหตุใดจึงไม่มีผู้ประกอบการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมบนพื้นที่กระท่อมแบบมาก่อน กลายมาเป็นแนวคิดทางการตลาดที่สำคัญคือ การสร้างความแตกต่างในสินค้าที่เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัย มีนำเสนอรูปแบบของ Low Rise building เพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบหรือค่านิยมของการอยู่อาศัยในอาคารแนวราบมากกว่าแนวสูงของคนท้องถิ่น โดยอาศัย “ความแปลกใหม่” ของการอยู่อาศัยในรูปแบบคอนโดมิเนียม ซึ่งเป็นจุดเด่นในการขาย หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นการขายไลฟ์สไตล์ใหม่ในการอยู่อาศัย โดยวางแนวคิดการออกแบบเบื้องต้นไว้ดังนี้

ตารางที่ 6.5 แนวคิดและรูปแบบการนำเสนอของโครงการคอนโดมิเนียม

ที่ตั้งโครงการ	บริเวณใกล้เคียงโรงพยาบาลกระทู้แบน ริมถนนเทศบาล 2
ลักษณะโครงการ	คอนโดมิเนียม 6 ชั้น พร้อมอยู่อาศัย เกรดพรีเมียม
รูปแบบห้อง	- ห้องใหญ่ 55 ตารางเมตร (รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ) (2 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องน้ำ) - ห้องเล็ก 45 ตารางเมตร (รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ) (1 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องน้ำ)
สิ่งอำนวยความสะดวก	พื้นที่นั่งเล่นส่วนกลาง บริการซักรีด ร้านสะดวกซื้อ อินเทอร์เน็ต
ที่จอดรถ	1 คันต่อ 1 ห้อง
ราคาเริ่มต้น	ราคาขาย : ห้องเล็ก 2.3 ล้านบาท, ห้องใหญ่ 2.8 ล้านบาท ราคาเช่าต่อเดือน : ห้องเล็ก 8,000 บาท, ห้องใหญ่ 12,000 บาท

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัยและเจ้าของโครงการ.



ภาพที่ 6.3 ภาพแนวคิดการออกแบบของโครงการคอนโดมิเนียม. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 6.4 ภาพรูปแบบห้องพักของโครงการคอนโดมิเนียม. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.

จากการกำหนดแนวคิดและรูปแบบในการนำเสนอของโครงการ นำไปสู่การสำรวจความต้องการของผู้บริโภค โดยการจัดทำแบบสอบถามขึ้น (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ก) เพื่อประเมินอุปสงค์ที่รองรับของโครงการต่อไป

(2) ผลสำรวจความต้องการของผู้บริโภคต่อโครงการคอนโดมิเนียม

จากการสำรวจแบบสอบถาม โดยการนำเสนอแนวคิดการออกแบบและรายละเอียดโครงการข้างต้น ได้ผลการสำรวจดังนี้

ตารางที่ 6.6 ผลการสำรวจความสนใจในโครงการคอนโดมิเนียม

ผลการสำรวจ	จำนวน (คน)	จำนวน (%)
สนใจซื้อ	34	26.98%
สนใจเช่า	4	3.17%
สนใจทั้งเช่าและซื้อ	10	7.94%
ไม่สนใจ	78	61.90%
ผลรวมทั้งหมด	126	100.00%

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.7 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม เพศและอายุ

ความสัมพันธ์ระหว่าง	เพศ			
	ชาย	หญิง	ผู้ที่สนใจซื้อทั้งหมด	จำนวน (%)
อายุ				
18-24 ปี	-	3	3	6.8%
25-29 ปี	4	2	6	13.6%
30-34 ปี	2	1	3	6.8%
35-40 ปี	3	2	5	11.4%
ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป	6	21	27	61.4%
ผู้ที่สนใจซื้อทั้งหมด	15	29	44	100.0%
จำนวน (%)	34.1%	65.9%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.8 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม เพศและอายุ

ความสัมพันธ์ระหว่าง	เพศ			
	ชาย	หญิง	ผู้ที่สนใจเช่าทั้งหมด	จำนวน (%)
อายุ				
18-24 ปี	1	1	2	14.3%
25-29 ปี		2	2	14.3%
30-34 ปี	-	-	0	0.0%
35-40 ปี	1		1	7.1%
ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป	4	5	9	64.3%
ผู้ที่สนใจเช่าทั้งหมด	6	8	14	100.0%
จำนวน (%)	42.9%	57.1%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.6 และ 6.7 เมื่อพิจารณาจากจำนวนผู้บริโภคที่สนใจโครงการทั้ง 48 คน (ร้อยละ 38.1) ในแง่ของประชากรศาสตร์นั้น จะเห็นได้ว่าผู้บริโภคที่สนใจซื้อโครงการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงถึงร้อยละ 65.9 โดยส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป ส่วนผู้บริโภคที่สนใจเช่าโครงการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 57.1 และส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไปเช่นเดียวกับผู้ที่สนใจซื้อ จะสังเกตเห็นว่าในด้านเพศและอายุนั้น ผู้บริโภคที่สนใจซื้อและเช่าเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 6.9 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม สถานภาพและลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ความสัมพันธ์ระหว่าง ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	สถานภาพ				
	สมรส	โสด	หย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่	ผู้ที่สนใจซื้อทั้งหมด	จำนวน (%)
เช่าที่ดิน		1		1	2.3%
ตึกแถว/อาคารพาณิชย์	2	2		4	9.1%
ทาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม	1	2	1	4	9.1%
บ้านเดี่ยว	18	10	2	30	68.2%
บ้านแฝด		2		2	4.5%
บ้านพักสวัสดิการ		1		1	2.3%
หอพัก/อพาร์ทเมนท์/แฟลต	1	1		2	4.5%
ผู้ที่สนใจซื้อทั้งหมด	22	19	3	44	100.0%
จำนวน (%)	50.0%	43.2%	6.8%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.10 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม สถานภาพและลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ความสัมพันธ์ระหว่าง ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	สถานภาพ				
	สมรส	โสด	หย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่	ผู้ที่สนใจซื้อทั้งหมด	จำนวน (%)
เช่าที่ดิน	-	-	-	0	0%
ตึกแถว/อาคารพาณิชย์	1	-	-	1	7.1%
ทาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม	1	2	-	3	21.4%
บ้านเดี่ยว	5	3	-	8	57.1%
บ้านแฝด	-	1	-	1	7.1%
บ้านพักสวัสดิการ	-	-	-	0	0%
หอพัก/อพาร์ทเมนท์/แฟลต	1	-	-	1	7.1%
ผู้ที่สนใจซื้อทั้งหมด	8	6	-	14	100.0%
จำนวน (%)	57.1%	42.9%	-	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.9 และ 6.10 ในส่วนของสถานภาพและลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบันพบว่า ผู้สนใจซื้อโครงการส่วนใหญ่ เป็นผู้ที่สมรสแล้ว และยังอยู่อาศัยกับคู่สมรส ที่สัดส่วนร้อยละ 50 โดยมีลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว ส่วนผู้สนใจเช่าโครงการส่วนใหญ่ เป็นผู้ที่สมรสแล้ว และยัง

อยู่อาศัยกับคู่สมรสที่สัดส่วนร้อยละ 57.1 โดยมีลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยวเช่นเดียวกับผู้ที่สนใจซื้อ ซึ่งจะสังเกตได้ว่า สัดส่วนสถานภาพของทั้งผู้บริโภครที่สมรสและโสดมีจำนวนที่ใกล้เคียงกัน ดังนั้นในส่วนของสถานภาพ ยังไม่สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม จากภาพรวมในด้านสถานภาพและลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน จะเห็นว่าผู้บริโภครที่สนใจซื้อและเช่าเป็นกลุ่มผู้บริโภครที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 6.11 ผลการสำรวจช่วงรายได้เฉลี่ยของผู้บริโภครที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม

ความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วน บุคคล (บาท)	รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน						ผลรวม ทั้งหมด	จำนวน (%)
	น้อยกว่า 20,000	20,001- 40,000	40,001- 60,000	60,001- 80,000	80,001- 100,000	ตั้งแต่ 100,001 ขึ้นไป		
น้อยกว่า 20,000	1	2	2	1			6	13.6%
20,001-40,000		6	8	4		2	20	45.5%
40,001-60,000			5	3	2	1	11	25.0%
60,001-80,000				1	1	1	3	6.8%
80,001-100,000						2	2	4.5%
ตั้งแต่ 100,001 ขึ้นไป						2	2	4.5%
ผลรวมทั้งหมด	1	8	15	9	3	8	44	100.0%
จำนวน (%)	2.3%	18.2%	34.1%	20.5%	6.8%	18.2%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.12 ผลการสำรวจช่วงรายได้เฉลี่ยของผู้บริโภครที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม

ความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วน บุคคล (บาท)	รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน						ผู้ที่สนใจ เช่าทั้งหมด	จำนวน (%)
	น้อยกว่า 20,000	20,001- 40,000	40,001- 60,000	60,001- 80,000	80,001- 100,000	ตั้งแต่ 100,001 ขึ้นไป		
น้อยกว่า 20,000	1	2					3	21.4%
20,001-40,000		1	3	1		2	7	50.0%
40,001-60,000					1		1	7.1%
60,001-80,000					1	1	2	14.3%
80,001-100,000						1	1	7.1%
ตั้งแต่ 100,001 ขึ้นไป	-	-	-	-	-	-	0	0%
ผู้ที่สนใจเช่าทั้งหมด	1	3	3	1	2	4	14	100.0%
จำนวน (%)	7.1%	21.4%	21.4%	7.1%	14.3%	28.6%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.11 หากพิจารณาด้านรายได้ของผู้ที่สนใจซื้อโครงการ พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยส่วนบุคคล 20,001-40,000 บาทต่อเดือน ที่ร้อยละ 45.5 รองลงมาคือ 40,001-60,000 บาทต่อเดือน ที่ร้อยละ 25 และมีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ย 40,001-60,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 34.1 รองลงมาคือ 60,001-80,000 บาทต่อเดือน ที่ร้อยละ 20.5 ตามลำดับ และจากตารางที่ 6.12 หากพิจารณาด้านรายได้ของผู้ที่สนใจเช่าโครงการ พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยส่วนบุคคล 20,001-40,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 50 และมีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยตั้งแต่ 100,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป ร้อยละ 28.1 รองลงมาคือ 40,001-60,000 บาทต่อเดือน และ 20,001-40,000 บาทต่อเดือน ที่ร้อยละ 21.4 เท่ากัน ซึ่งจะสังเกตได้ว่ากลุ่มผู้บริโภคที่สนใจซื้อและเช่าโครงการคอนโดมิเนียม มีช่วงรายได้เฉลี่ยใกล้เคียง โดยกลุ่มผู้ที่สนใจเช่าจะมีสัดส่วนรายได้เฉลี่ยส่วนบุคคลตั้งแต่ 60,000 บาทขึ้นไป มากกว่ากลุ่มผู้ที่สนใจซื้อ

ตารางที่ 6.13 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจซื้อโครงการคอนโดมิเนียม อาชีพและการศึกษา

ความสัมพันธ์ระหว่าง	อาชีพ						จำนวน (%)
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย/อาชีพอิสระ	ธุรกิจ ส่วนตัว	นักศึกษา	พนักงาน บริษัทเอกชน/รับจ้าง	ผู้ที่สนใจซื้อ ทั้งหมด	
ต่ำกว่าปริญญาตรี		3	1			4	9.1%
ปริญญาตรี	19	6		1	6	32	72.7%
สูงกว่าปริญญาตรี	7	1				8	18.2%
ผู้ที่สนใจซื้อทั้งหมด	26	10	1	1	6	44	100.0%
จำนวน (%)	59.1%	22.7%	2.3%	2.3%	13.6%		

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.14 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเช่าโครงการคอนโดมิเนียม อาชีพและการศึกษา

ความสัมพันธ์ระหว่าง	อาชีพ						จำนวน (%)
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย/อาชีพอิสระ	ธุรกิจ ส่วนตัว	นักศึกษา	พนักงาน บริษัทเอกชน/รับจ้าง	ผู้ที่สนใจเช่า ทั้งหมด	
ต่ำกว่าปริญญาตรี	-	4	-	-		4	28.6%
ปริญญาตรี	3	1	-	-	4	8	57.1%
สูงกว่าปริญญาตรี	2	-	-	-		2	14.3%
ผู้ที่สนใจเช่าทั้งหมด	5	5	-	-	4	14	100.0%
จำนวน (%)	35.7%	35.7%	0.0%	0.0%	28.6%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.13 และ 6.14 หากพิจารณาด้านอาชีพและการศึกษาของผู้ที่สนใจซื้อโครงการ พบว่าส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 59.1 รองลงมาคือทำธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย/อาชีพอิสระ รวมร้อยละ 22.7 และโดยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรีตามลำดับในสัดส่วนร้อยละ 72.7 ส่วนผู้ที่สนใจเช่าโครงการ พบว่าส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ และทำธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย/อาชีพอิสระ โดยมีสัดส่วนเท่ากันที่ร้อยละ 35.7 และโดยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และระดับต่ำกว่าปริญญาตรีตามลำดับ

จะสังเกตได้ว่ากลุ่มผู้บริโภคที่สนใจซื้อและเช่าโครงการคอนโดมิเนียม มีลักษณะของอาชีพและการศึกษาที่ใกล้เคียงกัน โดยสามารถแยกความแตกต่างได้คือ กลุ่มผู้ที่สนใจซื้อจะมีสัดส่วนอาชีพที่มีลักษณะเป็นงานประจำและมีสัดส่วนการจบการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรีมากกว่าผู้ที่สนใจเช่า ในขณะที่ผู้ที่สนใจเช่าจะมีสัดส่วนอาชีพที่มีลักษณะเป็นงานประจำและอาชีพอิสระที่ใกล้เคียงกัน โดยมีสัดส่วนการจบการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรีมากกว่าผู้ที่สนใจซื้อ



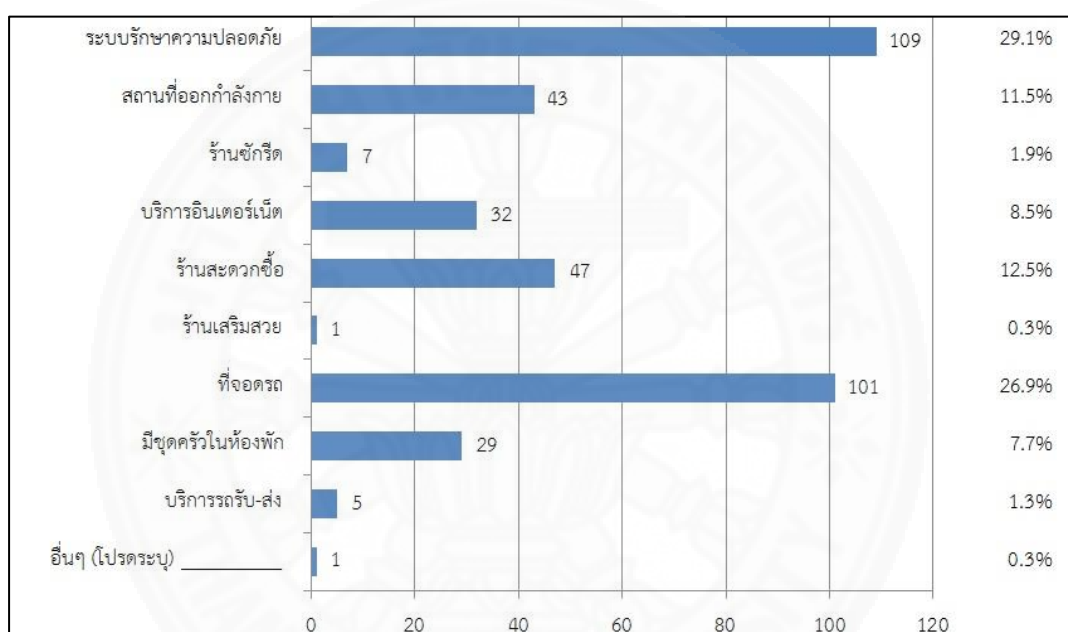
ตารางที่ 6.15 ผลการสำรวจสาเหตุที่ผู้บริโภคนสนใจในโครงการคอนโดมิเนียม (รวมผู้ที่สนใจซื้อ เช่า และทั้งซื้อและเช่า)

ความสัมพันธ์ระหว่าง		สาเหตุที่เลือกซื้อคอนโด								
		สนใจทั้งซื้อและเช่า					สนใจเช่า อย่างเดียว	ผลรวม	ร้อยละ (%)	
สาเหตุที่เลือกเช่าคอนโด		ขยายครอบครัว / แต่งงาน	ค้าขาย	เป็นบ้าน หลังที่สอง	เพื่อความสะดวก ในการเดินทาง	เพื่อลงทุน / เก็งกำไร				ย้ายที่ทำงาน / ที่พักอาศัย
สนใจทั้งซื้อ และเช่า	เช่าให้บุคคลอื่นอยู่อาศัย เช่น ญาติ ลูกจ้าง			1					1	2.1%
	ที่พักอาศัยชั่วคราว / มาท่องเที่ยว				1	1		1	3	6.3%
	เพื่อความสะดวกในการเดินทาง			1	2			2	5	10.4%
	เพื่อลงทุน / เก็งกำไร	1				1		1	3	6.3%
	ย้ายที่ทำงาน/ที่พักอาศัย						1	1	2	4.2%
สนใจซื้ออย่างเดียว			1	7	8	18			34	70.8%
ผลรวม		1	1	9	11	21	1	4	48	100.0%
ร้อยละ (%)		2.1%	2.1%	18.8%	22.9%	43.8%	2.1%	8.3%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.15 พบว่า ผู้บริโภคเลือกซื้อคอนโดเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร มากที่สุดถึงร้อยละ 40.9 รองลงมาคือซื้อเพื่อความสะดวกในการเดินทาง และเป็นบ้านหลังที่ 2 ส่วนสาเหตุที่เลือกเช่าคอนโดมิเนียม ส่วนใหญ่เช่าเพื่อความสะดวกในการเดินทางถึงร้อยละ 35.7 รองลงมือนคือการเช่าเพื่อเป็นที่พักอาศัยชั่วคราว/มาท่องเที่ยว และเพื่อลงทุน/เก็งกำไรตามลำดับ

หากจัดกลุ่มผู้บริโภคระหว่างสนใจคอนโดมิเนียมในการลงทุน และอยู่อาศัย จะเห็นได้ว่าเลือกซื้อและเช่าคอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุนร้อยละ 45.83 (22 คน) และอยู่อาศัยจริง (Real Demand) ร้อยละ 50 (24 คน)



ภาพที่ 6.5 ผลการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับคอนโดมิเนียมที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุดหรือคิดว่าสำคัญมากที่สุด 3 อย่าง. โดย ผู้วิจัย.

จากภาพที่ 6.5 พบว่าสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับคอนโดมิเนียมที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุดหรือคิดว่าสำคัญ 3 อันดับแรกได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย ที่จอดรถ และร้านสะดวกซื้อตามลำดับ

6.1.5.2 แนวคิดของโครงการตึกแถว

(1) แนวคิดและรูปแบบเบื้องต้นของโครงการตึกแถว

เนื่องจากการค้นคว้าอิสระชิ้นนี้ ได้นำโครงการตึกแถวที่นิยมปลูกสร้าง และมีอยู่โดยทั่วไปในพื้นที่ มาใช้เปรียบเทียบกับโครงการคอนโดมิเนียมข้างต้น ดังนั้นแนวคิดและรูปแบบของโครงการจึงใช้รูปแบบอาคารที่มีอยู่เดิม แล้วเพิ่มเติมส่วนของพื้นที่จอดรถ และความ

แตกต่างในส่วนหน้ากว้างของตึกแถวที่เพิ่มขึ้นจากหน้ากว้าง 4 เมตร เป็นหน้ากว้าง 5 เมตร เพื่อเพิ่มประโยชน์ใช้สอยให้แก่ลูกค้ามากขึ้น ซึ่งสามารถสรุปแนวความคิดการออกแบบเบื้องต้นไว้ดังนี้



ภาพที่ 6.6 ภาพแนวความคิดการออกแบบของโครงการตึกแถว มุม 1. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 6.7 ภาพแนวความคิดการออกแบบของโครงการตึกแถว มุม 2. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.

ตารางที่ 6.16 แนวคิดและรูปแบบการนำเสนอของโครงการตึกแถว

ที่ตั้งโครงการ	บริเวณใกล้เคียงโรงพยาบาลกระทู้มแบน ริมถนนเทศบาล 2
ลักษณะโครงการ	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง ให้เช่า จำนวน 5 คูหา สไตล์โมเดิร์น
รูปแบบห้อง	คูหาเดี่ยว หน้ากว้าง 5 เมตร ยาว 12 เมตร รวม 205 ตารางเมตร (ห้องเปล่า+ชั้นลอย 1 ชั้น มีห้องน้ำทุกชั้น)
สิ่งอำนวยความสะดวก	พื้นที่ว่างด้านหลัง และตลาดฟ้าสำหรับเบ็ดเตล็ด บริการต่อเติมภายใน
ที่จอดรถ	1 คันต่อ 1 คูหา
ราคาเริ่มต้น	ราคาเช่าต่อเดือน : 13,000 – 15,000 บาท

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัยและเจ้าของโครงการ

(2) ผลสำรวจความต้องการของผู้บริโภคต่อโครงการตึกแถว

จากการสำรวจแบบสอบถาม (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ก) โดยนำเสนอแนวคิดการออกแบบ และรายละเอียดโครงการตึกแถวข้างต้น ได้ผลลัพธ์ดังนี้

ตารางที่ 6.17 ผลการสำรวจความสนใจเช่าโครงการตึกแถว

ผลการสำรวจ	จำนวน (คน)	จำนวน (%)
ไม่สนใจ	80	65.04%
สนใจเช่า	32	26.02%
อื่นๆ	11	8.94%
ผลรวมทั้งหมด	123	100.00%

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.17 พบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่จำนวน 80 คน (ร้อยละ 65.04) ไม่สนใจเช่าโครงการตึกแถว รองลงมาจำนวน 32 คน (ร้อยละ 26.02) ที่สนใจเช่าโครงการ โดยร้อยละ 8.94 ที่เหลือเป็นส่วนใหญ่นั้นเป็นผู้บริโภคที่ต้องการซื้อแทนการเช่า

ตารางที่ 6.18 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเข้าโครงการติ๊กแถว เพศและอายุ

ความสัมพันธ์ระหว่าง	เพศ			
	ชาย	หญิง	ผลรวมทั้งหมด	จำนวน (%)
อายุ				
18-24 ปี		2	2	6.3%
25-29 ปี	3	3	6	18.8%
30-34 ปี		1	1	3.1%
35-40 ปี	1	3	4	12.5%
ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป	6	13	19	59.4%
ผลรวมทั้งหมด	10	22	32	100.0%
จำนวน (%)	31.3%	68.8%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.18 เมื่อพิจารณาจากจำนวนผู้บริโภครที่สนใจโครงการทั้ง 32 คน ในแง่ของประชากรศาสตร์นั้น จะเห็นได้ว่าผู้บริโภครที่สนใจโครงการส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงถึงร้อยละ 68.8 โดยผู้หญิงจำนวนนี้ ส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป จำนวนร้อยละ 59

ตารางที่ 6.19 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเข้าโครงการติ๊กแถว สถานภาพและลักษณะที่อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์ระหว่าง	สถานภาพ				
	สมรส	โสด	หย่าร้าง/หม้าย/ แยกกันอยู่	ผลรวมทั้งหมด	จำนวน (%)
ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน					
ติ๊กแถว/อาคารพาณิชย์	1	2		3	9.4%
ทาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม	2	2		4	12.5%
บ้านเดี่ยว	8	11	1	20	62.5%
บ้านสวน			1	1	3.1%
หอพัก/อพาร์ทเมนท์/แฟลต	1	3		4	12.5%
ผลรวมทั้งหมด	12	18	2	32	100.0%
จำนวน (%)	37.5%	56.3%	6.3%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.19 ในส่วนของสถานภาพและลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบันพบว่า ผู้สนใจเข้าส่วนใหญ่มีสถานะโสดร้อยละ 56.3 และเป็นผู้ที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยวอยู่แล้ว ร้อยละ 62.5

ตารางที่ 6.20 ผลการสำรวจช่วงรายได้เฉลี่ยของผู้บริโภคที่สนใจเข้าโครงการตึกแถว

ความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วน บุคคล	รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน							จำนวน (%)
	น้อยกว่า 20,000	20,001- 40,000	40,001- 60,000	60,001- 80,000	80,001- 100,000	ตั้งแต่ 100,001 ขึ้นไป	ผลรวม ทั้งหมด	
น้อยกว่า 20,000		4	1	1		1	7	21.9%
20,001-40,000	1	5	4	2		2	14	43.8%
40,001-60,000			1		2	1	4	12.5%
60,001-80,000				1	1	3	5	15.6%
80,001-100,000						1	1	3.1%
ตั้งแต่ 100,001 ขึ้นไป						1	1	3.1%
ผลรวมทั้งหมด	1	9	6	4	3	9	32	100.0%
จำนวน (%)	3.1%	28.1%	18.8%	12.5%	9.4%	28.1%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.20 หากพิจารณาด้านรายได้ของผู้ที่สนใจโครงการ พบว่าร้อยละ 43.8 มีรายได้เฉลี่ยส่วนบุคคล 20,001-40,000 บาทต่อเดือน และร้อยละ 45.8 มีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ย 20,001-60,000 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 6.21 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่สนใจเข้าโครงการตึกแถว อาชีพและการศึกษา

ความสัมพันธ์ระหว่าง การศึกษา	อาชีพ						จำนวน (%)
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	ธุรกิจส่วนตัว/ ค้าขาย/อาชีพอิสระ	ธุรกิจ ส่วนตัว	นักศึกษา	พนักงาน บริษัทเอกชน/รับจ้าง	ผู้ที่สนใจเข้า ทั้งหมด	
ต่ำกว่าปริญญาตรี		3	3			6	18.8%
ปริญญาตรี	9	6	4	1	1	21	65.6%
สูงกว่าปริญญาตรี	4	1				5	15.6%
ผู้ที่สนใจเข้าทั้งหมด	13	10	7	1	1	32	100.0%
จำนวน (%)	40.6%	31.3%	21.9%	3.1%	3.1%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

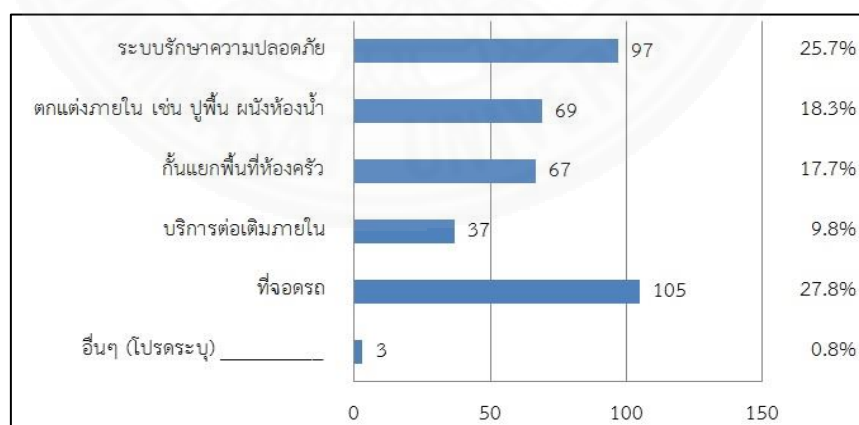
จากตารางที่ 6.21 หากพิจารณาด้านอาชีพและการศึกษาของผู้ที่สนใจเข้าโครงการ พบว่าส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 40.6 รองลงมาคือทำธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย/อาชีพอิสระ รวมร้อยละ 31.3 และโดยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ในสัดส่วนร้อยละ 65.6

ตารางที่ 6.22 ผลการสำรวจสาเหตุที่เลือกเช่าตึกแถวและระยะเวลาที่ต้องการเช่า

ระยะเวลาที่ต้องการเช่า	สาเหตุที่เลือกเช่าตึกแถว					จำนวน (%)
	เพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัว	เพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัวและอยู่อาศัย	เพื่ออยู่อาศัย/บ้านหลังที่สอง	ไม่ทราบ	ผลรวมทั้งหมด	
น้อยกว่า 5 ปี	4	1	3		8	25.0%
ระหว่าง 10 - 15 ปี		3			3	9.4%
ระหว่าง 15 - 20 ปี	3	1			4	12.5%
ระหว่าง 20 - 25 ปี			1		1	3.1%
ระหว่าง 25 - 30 ปี	1				1	3.1%
ระหว่าง 5 - 10 ปี	4	6	1		11	34.4%
40 ปีขึ้นไป	1		1		2	6.3%
ไม่ทราบ		1		1	2	6.3%
ผลรวมทั้งหมด	13	12	6	1	32	100.0%
จำนวน (%)	40.6%	37.5%	18.8%	3.1%	100.0%	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.22 พบว่า ผู้บริโภคเลือกเช่าตึกแถวเพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัวมากที่สุดถึงร้อยละ 40.9 และนอกจากเพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัวแล้ว ยังใช้ในการอยู่อาศัยด้วยอีกร้อยละ 37.5 ส่วนระยะเวลาที่ต้องการเช่า ส่วนใหญ่อยู่ช่วงระหว่าง 5-10 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.4 รองลงมาได้แก่ น้อยกว่า 5 ปี และระหว่าง 15 - 20 ปี ตามลำดับ คิดรวมแล้วเป็นร้อยละ 37.5



ภาพที่ 6.8 ผลการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับตึกแถวที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุดหรือคิดว่าสำคัญมากที่สุด 3 อย่าง. โดย ผู้วิจัย.

จากภาพที่ 6.8 พบว่าสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับตึกแถวที่ผู้บริโภคร้องการมากที่สุด หรือคิดว่าสำคัญ 3 อันดับแรกได้แก่ ที่จอดรถ ระบบรักษาความปลอดภัย และบริการตกแต่งภายใน เช่น ปูพื้น ผนังห้องน้ำตามลำดับ

6.2 อุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร

จากทิศทางการเติบโตของอุปสงค์ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลต่ออุปทานที่เข้าสู่ตลาดเพื่อสนองต่ออุปสงค์อย่างต่อเนื่อง โดยพิจารณาจากจำนวนผู้ที่ได้รับอนุมัติให้ก่อสร้าง สิ่งก่อสร้าง และพื้นที่ก่อสร้างอาคารโรงเรียนในจังหวัดสมุทรสาคร

ตารางที่ 6.23 ผู้ที่ได้รับอนุมัติให้ก่อสร้าง สิ่งก่อสร้าง และพื้นที่ก่อสร้างอาคารโรงเรียน จำแนกตาม เขตการปกครอง และชนิดของอาคาร พ.ศ. 2556 และ พ.ศ. 2557

ชนิดของอาคาร	เขตเทศบาล Municipal area					
	ก่อสร้างใหม่ New construction					
	จำนวนที่อนุมัติ				พื้นที่ก่อสร้าง (ตร.ม.) Construction area (sq.m.)	
	Permitted number					
ราย Person		หลัง Unit		2556 (2013)	2557 (2014)	
รวมยอด	2556 (2013)	2557 (2014)	2556 (2013)	2557 (2014)	2556 (2013)	2557 (2014)
	812	1,130	1,223	1,410	321,948	628,015
เพื่ออยู่อาศัย	737	916	1,287	1,158	302,060	285,957
เพื่อการพาณิชย์	111	80	207	104	82,030	72,565
อาคารชุด คอนโดมิเนียม	-	14	-	14	-	24,128
เพื่อการอุตสาหกรรมและโรงงาน	166	118	193	131	282,819	211,130
เพื่อการบำบัดน้ำเสีย ของเสีย	-	-	-	-	-	-
เพื่อการศึกษาศึกษา	1	-	1	-	256	-
เพื่อการสาธารณสุข/โรงพยาบาล	-	1	-	1	-	29,231
เพื่อการเกษตร	1	1	1	1	1,285	1,285
โรงแรม	1	-	1	1	3,719	3,719
ภัตตาคาร	-	-	-	-	-	-
เพื่อการบันเทิง	1	-	1	-	1,476	-

ตารางที่ 6.23 ผู้ที่ได้รับอนุมัติให้ก่อสร้าง สิ่งก่อสร้าง และพื้นที่ก่อสร้างอาคารโรงเรียน จำแนกตาม เขตการปกครอง และชนิดของอาคาร พ.ศ. 2556 และ พ.ศ. 2557 (ต่อ)

ชนิดของอาคาร	เขตเทศบาล Municipal area					
	ต่อเติม คัดแปลง Addition, alteration					
	จำนวนที่อนุมัติ Permitted number				พื้นที่ก่อสร้าง (ตร.ม.) Construction area (sq.m.)	
	ราย Person		หลัง Unit			
2556 (2013)	2557 (2014)	2556 (2013)	2557 (2014)	2556 (2013)	2557 (2014)	
รวมยอด	3	14	3	14	1,073	60,890
เพื่ออยู่อาศัย	6	7	6	7	2,809	30,445
เพื่อการพาณิชย์	1	-	1	-	1,218	-
อาคารชุด คอนโดมิเนียม	-	1	-	1	-	318
เพื่อการอุตสาหกรรมและโรงงาน	12	6	15	6	50,623	30,127
เพื่อการบำบัดน้ำเสีย ของเสีย	-	-	-	-	-	-
เพื่อการศึกษา	-	-	-	-	-	-
เพื่อการสาธารณสุข/โรงพยาบาล	-	-	-	-	-	-
เพื่อการเกษตร	-	-	-	-	-	-
โรงแรม	-	-	-	-	-	-
ภัตตาคาร	-	-	-	-	-	-
เพื่อการบันเทิง	-	-	-	-	-	-
เพื่อประโยชน์อื่นๆ	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย (ดัดแปลงจากรายงานการประมวลข้อมูลพื้นที่การก่อสร้าง พ.ศ. 2556 สำนักงานสถิติแห่งชาติ).

จากภาพที่ 6.9 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างการกระจายรายได้จากการผลิต (Structure) ของจังหวัดสมุทรสาครในสาขาก่อสร้างมีมูลค่า 6,800 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 2% ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด โดยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 มาจนถึงปี พ.ศ.2556 สะท้อนถึงแนวโน้มอุปทานด้านการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ที่สูงขึ้น

จากตารางที่ 6.23 และ 6.24 จะเห็นได้ว่ามีผู้ที่ได้รับอนุมัติให้ก่อสร้าง สิ่งก่อสร้าง และพื้นที่ก่อสร้างอาคารโรงเรียนมากขึ้นในทุกประเภทอสังหาริมทรัพย์ สะท้อนให้ถึงการเติบโตของอุปทานโดยรวมของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่จังหวัดสมุทรสาคร ที่เข้ามารองรับแนวโน้มของอุปสงค์ที่เพิ่มสูงขึ้น

นอกจากจากนี้ หากพิจารณาโดยจำกัดขอบเขตพื้นที่ของอสังหาริมทรัพย์บริเวณโดยรอบโครงการในรัศมี 2 กิโลเมตร พบว่ามีอสังหาริมทรัพย์อยู่ด้วยกัน 9 ประเภทหลัก ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์/ทาวโฮม หอพัก/อพาร์ทเมนท์ ดิวก้าว/อาคารพาณิชย์ อาคารสำนักงาน (รวมถึง

สถานที่สำคัญ สถานที่ราชการ) ศูนย์การค้า/ตลาด โรงงาน/โกดัง สถานพยาบาล และสถานศึกษา ต่างๆ โดยผู้วิจัยได้เลือกทำการสำรวจคู่แข่งบริเวณโดยรอบโครงการดังนี้

6.2.1 การวิเคราะห์คู่แข่งประเภทคอนโดมิเนียม

วิเคราะห์ข้อมูลจากการสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยประเภทที่ใกล้เคียงกับ คอนโดมิเนียม เช่น หอพัก ทาวน์เฮาส์-ทาวโฮม โดยพิจารณาโครงการ บริเวณใกล้เคียงที่ตั้งโครงการ

6.2.1.1 หอพักธนภรณ์



ภาพที่ 6.9 ภาพด้านหน้าโครงการธนภรณ์ . โดย ผู้วิจัย.

ข้อมูลโครงการ

ชื่อโครงการ :	หอพักธนภรณ์
ที่ตั้งโครงการ :	ถนนเทศบาล 2 ตำบลตลาดกระทุ่มแบน
พื้นที่ดินโครงการ :	1.05 ไร่
พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด :	ประมาณ 2,710 ตารางเมตร
พื้นที่ใช้สอยต่อห้อง :	24-30 ตารางเมตร
หน่วยขาย :	ห้องพัก 28 ห้อง
จำนวนห้อง :	1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ
ที่จอดรถ :	0.75 คัน ต่อ 1 ห้อง (มีลานจอดรถด้านหน้าหอพัก)
สิ่งอำนวยความสะดวก :	บริการอินเทอร์เน็ต Wifi (200 บาทต่อเดือนต่อห้อง) พื้นที่นั่งเล่นสวนหย่อม มีร้านซักรีด ร้านค้า ใกล้บริเวณหอพัก
ราคาเริ่มต้น : ราคาให้เช่า	ห้องพัก-ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ 2,200-2,500 บาทต่อเดือน
ราคาเริ่มต้น : ราคาให้เช่า	ห้องพัก-มีเฟอร์นิเจอร์ 3,000 บาทต่อเดือน

เงื่อนไขอื่นๆ เก็บมัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน
 สถานะการอยู่อาศัย : 100%

6.2.1.2 โครงการธาราวิลล์



ภาพที่ 6.10 ภาพทางเข้าโครงการธาราวิลล์. โดย ผู้วิจัย.



ภาพที่ 6.11 ตัวอย่างบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ของโครงการธาราวิลล์. โดยผู้วิจัย.

ข้อมูลโครงการ

ชื่อโครงการ :	โครงการธาราวิลล์
เจ้าของโครงการ/ผู้พัฒนาโครงการ :	บริษัท คลังทอง แลนด์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ :	ถนนเทศบาล 2 ตำบลตลาดกระทุ่มแบน อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร
พื้นที่ดินโครงการ :	13.7-14 ไร่
หน่วยขาย :	30 หลัง
จำนวนห้อง :	3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก 1 ห้องรับประทานอาหาร 1 ห้องครัว
ที่จอดรถ :	2 คัน ต่อ 1 หลัง
สิ่งอำนวยความสะดวก :	สวนหย่อม ดาวเทียม
ราคาเริ่มต้น : ราคาขาย	3.17-3.89 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	ค่าจอง 10,000 บาท ค่าทำสัญญา 50,000 บาท
สถานะการอยู่อาศัย :	67% (รวมที่ยังสร้างเสร็จไม่ครบ)

6.2.1.3 สู้ตราอพาร์ทเมนท์



ภาพที่ 6.12 ภาพด้านหน้าโครงการสู้ตราอพาร์ทเมนท์. โดย ผู้วิจัย.



ภาพที่ 6.13 รูปแบบอาคารของสุพัตรราอพาร์ทเมนท์. โดย ผู้วิจัย.

ข้อมูลโครงการ

ชื่อโครงการ :	สุพัตรราอพาร์ทเมนท์
ที่ตั้งโครงการ :	ซอยเทศบาล 2/2 ถนนเทศบาล 2 ตำบลตลาดกระทุ่มแบน อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร
พื้นที่ดินโครงการ :	0.24-0.26 ไร่
พื้นที่ใช้สอยต่อห้อง :	40-45 ตารางเมตร
หน่วยขาย :	24 ห้อง
จำนวนห้อง :	1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ
ที่จอดรถ :	ลานจอดรถยนต์ และลานจอดรถจักรยานยนต์ด้านหน้า อพาร์ทเมนท์
สิ่งอำนวยความสะดวก :	บริการอินเทอร์เน็ต Wifi (200 บาทต่อเดือนต่อห้อง) ระเบียงตากผ้า มีร้านซักรีด ร้านค้า ใกล้บริเวณหอพัก
ราคาเริ่มต้น :	ห้องพัก-ไม่มีแอร์ 2,800 บาทต่อเดือน ห้องพัก-มีแอร์ 4,000 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขอื่นๆ	เก็บมัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน
สถานะการอยู่อาศัย :	100%

6.2.1.4 หมู่บ้านนราธิป

ข้อมูลโครงการ

ชื่อโครงการ :	หมู่บ้านนราธิป		
ที่ตั้งโครงการ :	ตำบลคลองมะเดื่อ อำเภอกะทู้ม้าน จังหวัดสมุทรสาคร		
หน่วยขาย :	บ้านเดี่ยว	9	หลัง
	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	10	ยูนิต
	ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น	11	ยูนิต
ราคาเริ่มต้น :	บ้านเดี่ยว	2.0-2.2	ล้านบาท
ราคาเริ่มต้น :	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	1.7-1.9	ล้านบาท
	ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น	1.0	ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	เก็บมัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน		
สถานะการอยู่อาศัย :	บ้านเดี่ยว	100%	
	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	67%	
	ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น	67%	

ตารางที่ 6.24 เปรียบเทียบโครงการคอนโดมิเนียมกับคู่แข่งโดยสรุป

โครงการ :	โครงการคอนโดมิเนียมที่ศึกษา	คู่แข่งหลักหน่วยเช่า		คู่แข่งหลักหน่วยซื้อ	คู่แข่งรอง
		หอพักธนภรณ์	สุพัตราอพาร์ทเมนท์	โครงการธราวิลิ	หมู่บ้านนราธิป
ทำเลที่ตั้ง	ถนนเทศบาล 2	ถนนเทศบาล 2	ซอยเทศบาล 2/2 ถนนเทศบาล 2	ถนนเทศบาล 2	ตำบลคลองมะเดื่อ อำเภอกะทู้ม แบน
พื้นที่ใช้สอยต่อหน่วย :	45-55 ตารางเมตรต่อห้อง	24-30 ตารางเมตรต่อห้อง	40-45 ตารางเมตรต่อห้อง	264-300 ตารางเมตร ต่อหลัง	-
หน่วยขาย :	- ห้องใหญ่ 18 ห้อง - ห้องเล็ก 18 ห้อง (เฟอร์นิเจอร์พร้อมอยู่อาศัย + เครื่องปรับอากาศและชุดครัว)	ห้องพัก 28 ห้อง 2 ประเภท - ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ - มีเฟอร์นิเจอร์ (มีทั้งมีเครื่องปรับอากาศและไม่มี)	ห้องพัก 24 ห้อง - ไม่มีเครื่องปรับอากาศ - มีเครื่องปรับอากาศ	บ้านเดี่ยว 30 หลัง	- บ้านเดี่ยว 9 หลัง - ทาวน์โฮม 3 ชั้น จำนวน 10 ยูนิ - ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น จำนวน 11 ยู นิต
จำนวนพื้นที่ใช้สอย :	- ห้องใหญ่ : 2 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องน้ำ - ห้องเล็ก : 1 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องน้ำ	1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ	1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ	3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก 1ห้องรับประทานอาหาร 1 ห้องครัว	-
ที่จอดรถ :	1 คัน ต่อ 1 ห้อง	0.75 คัน ต่อ 1 ห้อง (มีลานจอดรถรวมด้านหน้าห้องพัก)	ลานจอดรถรวม 10 คัน และลานจอด รถจักรยานยนต์รวม 10 คัน	2 คัน ต่อ 1 หลัง	1 คัน ต่อ 1 หลัง
สิ่งอำนวยความสะดวก :	- อินเทอร์เน็ต - พื้นที่นั่งเล่นส่วนกลาง - บริการซักรีด ร้านสะดวกซื้อ	- บริการอินเทอร์เน็ต Wifi (200 บาทต่อเดือนต่อห้อง) - พื้นที่นั่งเล่นสวนหย่อม	บริการอินเทอร์เน็ต Wifi (200 บาทต่อเดือนต่อห้อง)	สวนหย่อม งานดาวเทียม	- บริการอินเทอร์เน็ต Wifi (200 บาทต่อเดือนต่อห้อง) - พื้นที่นั่งเล่นสวนหย่อม

ตารางที่ 6.24 เปรียบเทียบโครงการคอนโดมิเนียมกับคู่แข่งโดยสรุป (ต่อ)

โครงการ :	โครงการคอนโดมิเนียมที่ศึกษา	คู่แข่งหลักหน่วยเช่า		คู่แข่งหลักหน่วยซื้อ	คู่แข่งรอง
		หอพักธนภรณ์	สุภัทรอาพาร์ทเมนท์	โครงการธาราวิลล์	หมู่บ้านราธิป
ราคาเริ่มต้น :	ราคาขาย : - ห้องเล็ก 2.3 ล้านบาท - ห้องใหญ่ 2.8 ล้านบาท ราคาเช่าต่อเดือน : - ห้องเล็ก 8,000 บาท - ห้องใหญ่ 12,000 บาท	ราคาเช่าต่อเดือน : - ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ 2,200-2,500 บาท - มีเฟอร์นิเจอร์ 3,000 บาท	ราคาเช่าต่อเดือน : - ไม่มีเครื่องปรับอากาศ 2,800 บาท - มีเครื่องปรับอากาศ 4,000 บาท	ราคาขาย : 3.17-3.89 ล้านบาท	ราคาขาย : - บ้านเดี่ยว 2.0-2.2 ล้านบาท - ทาวน์โฮม 3 ชั้น 1.7-1.9 ล้านบาท - ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 1 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	หน่วยขาย : - ไม่มีค่าจอง+ทำสัญญา - ผ่อนดาวน์ 20% - เงินโอน 80% หน่วยเช่า : - มัดจำ 2 เดือน - ระยะเวลาเช่าขั้นต่ำ 6 เดือน	เก็บมัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน	เก็บมัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน	หน่วยขาย : - ค่าจอง 10,000 บาท - ค่าทำสัญญา 50,000 บาท - ผ่อนดาวน์ 20-30%	เก็บมัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน
สถานะการอยู่อาศัย :	-	100%	100%	67% (รวมที่ยังสร้างเสร็จไม่ครบ)	บ้านเดี่ยว 100% ทาวน์โฮม 3 ชั้น 66.7%

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากการสำรวจคู่แข่งของโครงการคอนโดมิเนียมพบว่า คู่แข่งทั้งหมดเป็นโครงการที่ไม่ใช่คอนโดมิเนียม โดยคู่แข่งหลักของยูนิทชายจะเป็นบ้านเดี่ยว ซึ่งหากพิจารณาในด้านราคาพบว่า คู่แข่งมีราคาขายอยู่ในช่วง 3.17-3.9 ล้านบาท ในขณะที่โครงการมีราคาขายอยู่ในช่วง 2.3-2.8 ล้านบาท ซึ่งมีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง แต่หากเปรียบเทียบราคาต่อพื้นที่ใช้สอยแล้วกลับพบว่าคู่แข่งมีราคาต่อพื้นที่ที่ต่ำกว่า โดยอาจมีสาเหตุมาจากลักษณะของบ้านเดี่ยวที่มีความได้เปรียบด้านพื้นที่ใช้สอยมากกว่าคอนโดมิเนียม ส่วนของโปรโมชั่นด้านราคาอื่นๆ พบว่าโครงการได้เปรียบคู่แข่งที่ไม่มีค่าเงินจองและทำสัญญา ส่วนด้านที่ไม่ใช่ราคาพบว่าพื้นที่และประโยชน์ใช้สอยของโครงการมีความหลากหลายมากกว่าคู่แข่ง

ในส่วนคู่แข่งของยูนิทเช่า จะเป็นโครงการประเภทหอพัก และอพาร์ทเมนท์ ซึ่งมีราคาอยู่ในช่วง 3,000-4,000 บาทต่อเดือน จะเห็นได้ว่ามีราคาที่ยูนิตเช่าของโครงการคอนโดมิเนียมอย่างชัดเจน ส่งผลให้โครงการเสียเปรียบด้านการแข่งขันด้านราคา อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาด้านที่ไม่ใช่ราคาจะพบว่า โครงการมีพื้นที่และประโยชน์ใช้สอยมากกว่าคู่แข่ง เช่น มีห้องนั่งเล่น ห้องครัว มีบริการซักรีดและร้านสะดวกซื้อของโครงการที่อำนวยความสะดวกได้มากกว่า โครงการจึงได้เปรียบในการแข่งขันด้านที่ไม่ใช่ราคา

จากการเปรียบเทียบคู่แข่ง จะเห็นได้ว่าการที่รูปแบบของคอนโดมิเนียมเป็นสินค้าใหม่ในตลาด ทำให้เสียเปรียบทางการแข่งขันด้านราคา แต่ด้วยลักษณะสินค้าที่แตกต่าง ทั้งในรูปแบบการอยู่อาศัยที่ ประโยชน์ใช้สอย ความสะดวกในการบริหารจัดการและการดูแลสถานที่พักอาศัยให้ผู้อยู่อาศัย เป็นส่วนที่สร้างมูลค่าเพิ่มที่สำคัญ จึงเป็นปัจจัยส่งเสริมในการแข่งขันในด้านที่ไม่ใช่ราคา

6.2.2 การวิเคราะห์คู่แข่งประเภทตึกแถว

วิเคราะห์ข้อมูลจากการสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยประเภทที่ใกล้เคียงกับคอนโดมิเนียม เช่น หอพัก ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม โดยพิจารณาโครงการ บริเวณใกล้เคียงที่ตั้งโครงการ

6.2.2.1 ตึกแถวร้านเย็นใจ



ภาพที่ 6.14 ภาพตึกแถวร้านเย็นใจ. โดย ผู้วิจัย.

ข้อมูลโครงการ

เจ้าของโครงการ/ผู้พัฒนาโครงการ :	ร้านเย็นใจ
ที่ตั้งโครงการ :	ถนนเทศบาล 2 ตำบลตลาดกระทุ่มแบน อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร
พื้นที่ดินโครงการ :	0.91 ไร่
พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด :	1,600 ตารางเมตร
พื้นที่ใช้สอยต่อคูหา :	169-175 ตารางเมตร
หน่วยขาย :	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง 7 คูหา
จำนวนห้อง :	ห้องเปล่า 3 ชั้น ห้องน้ำ 3 ห้อง และพื้นที่ชั้นลอย
ที่จอดรถ :	1 คัน ต่อ 1 คูหา
สิ่งอำนวยความสะดวก :	N/A
ราคาเริ่มต้น : ราคาขาย	3.5 ล้านบาท
สถานะการอยู่อาศัย :	57%

6.2.2.2 โครงการธาราวิสิทธิ์



ภาพที่ 6.15 อาคารพาณิชย์โครงการธาราวิสิทธิ์ฝั่งถนนเทศบาล 2. โดย ผู้วิจัย.



ภาพที่ 6.16 อาคารพาณิชย์โครงการธาราวิสิทธิ์ฝั่งซอยสุขเขต. โดย ผู้วิจัย.



ภาพที่ 6.17 อาคารพาณิชย์โครงการธาราวิลล์ฝั่งถนนเทศบาล 2. โดย ผู้วิจัย.

ข้อมูลโครงการ

ชื่อโครงการ :	โครงการธาราวิลล์
เจ้าของโครงการ/ผู้พัฒนาโครงการ :	บริษัท คลังทอง แลนด์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ :	ถนนเทศบาล 2 ตำบลตลาดกระทุ่มแบน อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร
พื้นที่ดินโครงการ :	13.7-14 ไร่
หน่วยขาย :	อาคารพาณิชย์ 2 ชั้นครึ่ง 70 คูหา
พื้นที่ใช้สอยต่อคูหา :	121-130 ตารางเมตร
จำนวนห้อง :	ห้องเปล่า 2 ชั้น ห้องน้ำ 2 ห้อง และพื้นที่ชั้นลอย
ที่จอดรถ :	N/A
สิ่งอำนวยความสะดวก :	N/A
ราคาเริ่มต้น : ราคาขาย	2.0 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	ค่าจอง 10,000 บาท ค่าทำสัญญา 50,000 บาท
สถานะการอยู่อาศัย :	100%

6.2.2.3 ตึกแถวหน้าศาลหลวงตาทอง



ภาพที่ 6.18 ภาพด้านหน้าโครงการตึกแถวหน้าศาลหลวงตาทอง. โดย ผู้วิจัย.



ภาพที่ 6.19 ภาพตัวอย่างห้องของโครงการตึกแถวหน้าศาลหลวงตาทอง. โดย ผู้วิจัย.

ข้อมูลโครงการ

เจ้าของโครงการ/ผู้พัฒนาโครงการ :	เฮียโก้
ที่ตั้งโครงการ :	ซอยศรีสุคนธ์ ถนนสุคนธ์วิท ตำบลตลาดกระทุ่มแบน อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร
พื้นที่ดินโครงการ :	0.53 ไร่
พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด :	2,240 ตารางเมตร
พื้นที่ใช้สอยต่อคูหา :	169-338 ตารางเมตร
หน่วยขาย : ราคาขาย	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง – คูหาเดี่ยว 6 คูหา ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง – คูหาคู่ 2 คู่
จำนวนห้อง :	ห้องเปล่า 3 ชั้น ห้องน้ำ 3 ห้อง พื้นที่ชั้นลอย และพื้นที่ลาดฟ้า
ที่จอดรถ :	1 คัน ต่อ 1 คูหา
สิ่งอำนวยความสะดวก :	พื้นที่ว่างด้านหลัง บริการต่อเติมภายใน
ราคาเริ่มต้น : ราคาขาย	- คูหาเดี่ยว 4.3 ล้านบาท - คูหาคู่ 8.0 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	ค่าทำสัญญา 7-8 แสนบาท
สถานะการอยู่อาศัย :	60%

ตารางที่ 6.25 เปรียบเทียบโครงการตึกแถวให้เข้ากับคู่แข่งโดยสรุป

โครงการ :	โครงการตึกแถวที่ศึกษา	ตึกแถวร้านเย็นใจ	โครงการธาราวิลล์	ตึกแถวหน้าศาลหลวงตาทอง
ที่ตั้งโครงการ :	ถนนเทศบาล 2	ถนนเทศบาล 2	ถนนเทศบาล 2	ซอยศรีสุคนธ์ ถนนสุขุมวิท
พื้นที่ดินโครงการ :	0.75 ไร่	0.91 ไร่	13.7-14 ไร่	0.53 ไร่
หน่วยขาย :	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 5 คูหา หน้ากว้าง 5 เมตร	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 7 คูหา หน้ากว้าง 4 เมตร	ตึกแถว 2 ชั้นครึ่ง จำนวน 70 คูหา หน้ากว้าง 4 เมตร	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง - คูหาเดี่ยว จำนวน 6 คูหา หน้ากว้าง 4 เมตร - คูหากู้ จำนวน 2 คู่ รวม 4 คูหา รวมหน้ากว้าง 8 เมตร
พื้นที่ใช้สอยต่อคูหา :	205 ตารางเมตร	169-175 ตารางเมตร	121-130 ตารางเมตร	169-338 ตารางเมตร
จำนวนห้อง :	ห้องเปล่า 3 ชั้น ห้องน้ำ 3 ห้อง และ พื้นที่ชั้นลอย	ห้องเปล่า 3 ชั้น ห้องน้ำ 3 ห้อง และ พื้นที่ชั้นลอย	ห้องเปล่า 2 ชั้น ห้องน้ำ 2 ห้อง และพื้นที่ชั้นลอย	ห้องเปล่า 3 ชั้น ห้องน้ำ 3 ห้อง พื้นที่ชั้น ลอย และพื้นที่คาดฟ้า
ที่จอดรถ :	1 คัน ต่อ 1 คูหา	1 คัน ต่อ 1 คูหา	-	1 คัน ต่อ 1 คูหา
สิ่งอำนวยความสะดวก :	พื้นที่ว่างด้านหลัง และคาดฟ้าสำหรับ เบ็ดเตล็ด บริการต่อเติมภายใน	-	-	พื้นที่ว่างด้านหลัง บริการต่อเติมภายใน
ราคาเริ่มต้น :	ราคาเช่าต่อเดือน : 13,000 – 15,000 บาท	ราคาขาย : 3.5 ล้านบาท ซื้อแล้วให้เช่าต่อ 10,000-12,000 บาท	ราคาขาย : 2.0 ล้านบาท ซื้อแล้วให้เช่าต่อ 9,000-15,000 บาท	ราคาขาย :- คูหาเดี่ยว 4.3 ล้านบาท - คูหากู้ 8.0 ล้านบาท ซื้อแล้วให้เช่าต่อ 10,000-12,000 บาท
เงื่อนไขอื่นๆ	ค่ามัดจำ 3 เดือน เช่าขั้นต่ำ 1 ปี	-	ค่าจอง 10,000 บาท ค่าทำสัญญา 50,000 บาท	ค่าทำสัญญา 7-8 แสนบาท
สถานะการอยู่อาศัย :	-	57%	100%	60%

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากการสำรวจและเปรียบเทียบคู่แข่งของโครงการตึกแถวให้เช่าพบว่า คู่แข่งส่วนใหญ่เป็นโครงการมือสองทั้งหมด (ผู้ประกอบการที่ให้เช่าไม่ใช่เจ้าของโครงการ) มีราคาเช่าอยู่ในช่วง 10,000-15,000 บาท โดยที่หากเป็นเจ้าของโครงการตึกแถวเอง จะทำการขายอยู่ในช่วงราคา 2-4.3 ล้านบาทต่อ 1 คูหา ซึ่งจะเห็นได้ว่าโครงการตึกแถวให้เช่า นั้น มีคู่แข่งหลักที่มีต้นทุนต่ำกว่าอย่างชัดเจน เนื่องจากผู้ให้เช่านั้น ไม่ได้มีต้นทุนในการพัฒนาที่ดิน การก่อสร้าง และการดำเนินการอื่นๆ เหมือนกับเจ้าของโครงการ หากนำมาพิจารณาในการตั้งราคาเช่าของโครงการตามปัจจัยทางด้านต้นทุน อาจส่งผลให้เกิดความเสียเปรียบในการแข่งขันด้านราคาได้ อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาราคาเปรียบเทียบกับพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่าคู่แข่ง จากการเพิ่มหน้ากว้างของแต่ละคูหาเป็น 5 เมตร พบว่าส่งผลให้ทางโครงการมีราคาต่อพื้นที่ใช้สอยต่ำกว่าคู่แข่ง ซึ่งหากผู้บริโภคระหนักถึงข้อมูลดังกล่าว โครงการก็จะมีโอกาสแข่งขันด้านราคาได้ ดังนั้นจากการเปรียบเทียบคู่แข่งของตึกแถวให้เช่าพบว่าโครงการมีความได้เปรียบในการแข่งขันในด้านที่ไม่ใช่ราคา ที่ส่งผลให้เกิดความได้เปรียบทางด้านราคาตามมา จากมูลค่าเพิ่มที่สูงขึ้น

6.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของโครงการ (SWOT Analysis)

6.3.1 SWOT Analysis ของโครงการคอนโดมิเนียม

6.3.1.1 จุดแข็ง (Strength : S)

(1) ทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม

ที่ตั้งของโครงการอยู่บริเวณใกล้เคียงกับแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัยค่อนข้างหนาแน่น โดยอยู่ใกล้สวนสาธารณะ 2 แห่ง มีสถานที่ราชการ และสำนักงานซึ่งเป็นแหล่งงานที่สำคัญ ได้แก่ โรงพยาบาล โรงเรียน และสำนักงานเทศบาล ซึ่งมีทั้งคนในและนอกพื้นที่เดินทางผ่านเข้าออกมาทำงานเป็นประจำ เป็นผลให้เกิดย่านการค้าต่างๆ ในบริเวณโดยรอบตามมา ได้แก่ ตลาดสด ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร และร้านค้าตามอาคารพาณิชย์ต่างๆ เกิดการขยายตัวของชุมชน สิ่งอำนวยความสะดวกและปัจจัยพื้นฐานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เกิดเป็นสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับการอยู่อาศัย

(2) แนวคิดและรูปแบบของโครงการ

โครงการคอนโดมิเนียมเป็นที่อยู่อาศัยรูปแบบใหม่ในพื้นที่บริเวณนี้ ทำให้เกิดความแตกต่างกับอาคารที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ โครงการเน้นถึงคุณภาพของวัสดุก่อสร้างที่ดี และออกแบบการตกแต่งที่เข้ากับค่านิยมของคนท้องถิ่น มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบถ้วน ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ ชุดครัว มีการจัดพื้นที่เช่าสำหรับร้านสะดวกซื้อ ร้านทำผม มีบริการ

ซักรีด และอินเตอร์เน็ต ทำให้เกิดสภาพแวดล้อมที่พร้อมอยู่อาศัย รวมถึงความสะดวกในการดูแล ความเรียบร้อยของสถานที่ และความปลอดภัย ต่างจากบ้านเดี่ยวหรือทาวน์โฮมที่ต้องดูแลและจัดการ ด้วยตนเอง เหมาะสำหรับผู้บริโภคในพื้นที่ที่ชื่นชอบไลฟ์สไตล์ที่สะดวกสบายของคอนโดมิเนียม แต่ไม่มีให้ซื้อ ทำให้รูปแบบก่อสร้างและการจัดการของโครงการ สร้างผลประโยชน์ในด้านที่ไม่ใช่ราคาให้กับ ลูกค้าที่มากกว่าคู่แข่งโดยรอบ

6.3.1.2 จุดอ่อน (Weakness : W)

(1) ต้นทุนสูง

ผู้ประกอบการถือเป็นรายใหม่สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ทำให้ขาด ประสบการณ์ในการบริหารจัดการต้นทุนในรูปแบบนี้ อาจส่งผลให้ต้นทุนเงินการบางอย่างสูงกว่าที่ ควรจะเป็นได้

(2) ราคาเช่าสูงกว่าคู่แข่ง

ในส่วนของห้องพักให้เช่า มีราคาอยู่ในช่วง 8,000-12,000 บาทต่อเดือน สูงกว่าคู่แข่งบริเวณใกล้เคียง ที่มีราคาอยู่ในช่วง 3,000-4,000 บาทต่อเดือน ทำให้เกิดความเสียดัง ต่อความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

6.3.1.3 โอกาส (Opportunity : O)

(1) จำนวนผู้บริโภคมามากขึ้น

จากจำนวนประชากรของอำเภอกระทุ่มแบนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลให้ ความต้องการที่อยู่อาศัยสูงขึ้น เป็นการเพิ่มโอกาสให้จำนวนลูกค้าของโครงการมีมากขึ้น

(2) การขยายตัวของการค้า ชุมชนและแหล่งงาน

จากที่ตั้งของโครงการที่มีการขยายตัวของเมือง การค้า ชุมชนและแหล่ง งาน มีการสัญจรเข้าถึงได้ง่ายขึ้น ส่งผลให้เกิดแหล่งงานมากขึ้นในบริเวณโดยรอบโครงการ เป็นโอกาส ให้มีผู้บริโภคที่ต้องเดินทางเข้ามาทำงานประจำในพื้นที่มากขึ้น ทำให้เกิดโอกาสในการขายมากขึ้น

เมื่อมีแหล่งงานมากขึ้น อาจส่งผลให้รายได้เฉลี่ยของประชากรมีแนวโน้ม สูงขึ้นตาม ทำให้มีโอกาสที่อุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้นตามรายได้ และเป็นการเพิ่มโอกาสให้ ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น

(3) คู่แข่งจำนวนน้อย

ไม่เคยมีโครงการคอนโดมิเนียมในพื้นที่มาก่อน ทำให้ไม่มีคู่แข่งที่เป็น โครงการคอนโดมิเนียมโดยตรง ประกอบกับผู้บริโภคท้องถิ่นรุ่นใหม่ที่มีรสนิยมในการอยู่อาศัยที่ สะดวกสบาย ไม่ต้องการดูแลมากนัก ซึ่งสไตล์การอยู่อาศัยในรูปแบบคอนโดมิเนียมมีลักษณะที่

สอดคล้องกับความต้องการดังกล่าว ทำให้โครงการเป็นตัวเลือกในการตัดสินใจซื้อที่มีความได้เปรียบที่
เกิดจากตัวโครงการ (ผลิตภัณฑ์) เอง

6.3.1.4 ข้อจำกัดของโครงการ (Treat : T)

(1) สิ้นค้าทดแทน

ที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ ซึ่งเป็น
รูปแบบที่อยู่อาศัยดั้งเดิมในพื้นที่ อาจมีราคาต่อพื้นที่ใช้สอยที่ต่ำกว่า รวมถึงผู้บริโภคนึงหนึ่งที่มี
ความคุ้นเคยของสภาพการอยู่อาศัยในรูปแบบเดิมที่มีอยู่มากกว่า อาจส่งผลให้อุปสงค์ต่อโครงการ
ลดลงได้เช่นกัน

(2) ราคาวัตถุดิบก่อสร้างเพิ่มขึ้น

การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบก่อสร้าง เป็นปัจจัยภายนอกที่ควบคุม
ไม่ได้ และส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนของโครงการ

(3) การคมนาคมโดยการขนส่งสาธารณะ

แม้ว่าการเส้นทางการคมนาคมจะสะดวกสบาย แต่การคมนาคมโดยการ
ขนส่งสาธารณะผ่านถนนหน้าโครงการยังมีไม่มากนัก โดยมีรถสองแถว แท็กซี่และมอเตอร์ไซด์
ให้บริการ การขนส่งส่วนใหญ่ เป็นการโดยสารทางรถยนต์ส่วนบุคคลเป็นหลัก

(4) การออกกฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างฉบับ พ.ศ.2560

การออกกฎหมายใหม่ ส่งผลกระทบต่อทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน
ของโครงการ กล่าวคือในด้านอุปสงค์ อาจทำให้เปลี่ยนการตัดสินใจในการครอบครองอสังหาริมทรัพย์
ในด้านอุปทาน ทำให้ต้นทุนในการดำเนินการเพิ่มขึ้นจากภาษีที่อาจเพิ่มขึ้น และค่าใช้จ่ายการ
ปรับเปลี่ยนแผนในการบริหารจัดการภาษีเพิ่มขึ้น

6.3.2 SWOT Analysis ของโครงการตึกแถว

6.3.2.1 จุดแข็ง (Strength : S)

(1) ทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม

ที่ตั้งของโครงการอยู่บริเวณใกล้เคียงกับแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัย
ค่อนข้างหนาแน่น อยู่ใกล้สวนสาธารณะ 2 แห่ง มีสถานที่ราชการสำนักงานซึ่งเป็นแหล่งงานที่
สำคัญ ได้แก่ โรงพยาบาล โรงเรียน และสำนักงานเทศบาล ซึ่งมีทั้งคนในและนอกพื้นที่เดินทางผ่าน
เข้าออกมาทำงานเป็นประจำ เหมาะสำหรับทำการค้าขาย

(2) แนวคิดและรูปแบบของโครงการ

จุดเด่นของโครงการคือ การเพิ่มหน้ากว้างของตึกแถวแต่ละคูหา เป็น 5
เมตร ทำให้เพิ่มพื้นที่ใช้สอยภายในแต่ละชั้นเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังมีพื้นที่จอดรถด้านหลังโครงการที่

สามารถจัดได้ 2 คັນ รวมถึงการเน้นคุณภาพของวัสดุก่อสร้างที่ดี เป็นการเพิ่มประโยชน์ใช้สอยให้แก่ลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่ง ซึ่งจะเป็นแรงจูงใจให้ผู้บริโภคสนใจโครงการ

6.3.2.2 จุดอ่อน (Weakness : W)

(1) ต้นทุนสูง

ต้นทุนในการลงทุนครั้งแรก ได้แก่ ต้นทุนค่าที่ดิน การออกแบบและก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ทำให้ต้นทุนโดยรวมสูงกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้ให้เช่ามือสอง (ผู้ให้เช่าไม่ได้เป็นเจ้าของโครงการเอง)

(2) ราคาเช่าตึกแถวสูง

จากต้นทุนที่สูงกว่าดังกล่าว ทำให้เกิดการตั้งราคาเช่าตึกแถวสูงกว่าคู่แข่ง หากโครงการไม่สามารถทำให้ผู้บริโภครับทราบหรือตระหนักถึงราคาต่อพื้นที่ใช้สอยที่ต่ำกว่า ก็อาจส่งผลให้โครงการเสียเปรียบในการแข่งขันด้านราคาได้

6.3.2.3 โอกาส (Opportunity : O)

(1) จำนวนผู้บริโภคมามากขึ้น

จากจำนวนประชากรของอำเภอกระทุ่มแบนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น เป็นการเพิ่มโอกาสให้จำนวนลูกค้าของโครงการมีมากขึ้น

(2) การขยายตัวของแหล่งงาน การค้าและชุมชน

จากการขยายตัวของเมือง และรายได้เฉลี่ยของประชากรมีแนวโน้มสูงขึ้น ทำให้ผู้บริโภคในตลาดสินค้าและบริการมีแนวโน้มในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น ส่งผลให้ด้านอุปทานของตลาดสินค้าและบริการ (อุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในส่วนอาคารพาณิชย์) มีความต้องการพื้นที่ในการค้าขายมากขึ้น ทางโครงการมีโอกาสในการขายได้มากขึ้น

6.3.2.4 ข้อจำกัดของโครงการ (Treat : T)

(1) คู่แข่งจำนวนมาก

บริเวณใกล้เคียง มีการปลูกสร้างอาคารพาณิชย์จำนวนมากทำให้เกิดการแข่งขันสูง เกิดข้อจำกัดในการใช้กลยุทธ์ด้านราคา

(2) ราคาวัตถุดิบก่อสร้างเพิ่มขึ้น

ราคาวัตถุดิบก่อสร้าง เป็นปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้ และส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนของโครงการ

(3) การออกกฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างฉบับ พ.ศ.2560

อาจส่งผลให้ต้นทุนในการดำเนินการเพิ่มขึ้นจากภาษีโรงเรือนที่อาจเพิ่มขึ้น และค่าใช้จ่ายการปรับเปลี่ยนแผนในการบริหารจัดการภาษีเพิ่มขึ้น

6.4 กลยุทธ์ทางการตลาด

6.4.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด

6.4.1.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม

จากการสำรวจข้อมูลด้านอุปทานและคู่แข่งของตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่พบว่า ราคาของที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะใกล้เคียงกับคอนโดมิเนียม ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอพาร์ทเมนท์ มีราคาซื้อและเช่าที่หลากหลาย ซึ่งสามารถกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดโดยระดับราคาได้ดังนี้

(1) ราคาขาย

1. ระดับราคา 1 - 1.9 ล้านบาท

ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์หรือทาวน์โฮม ตัวอย่างเช่น หมู่บ้านศิริชัย ที่มีราคาขายทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น ที่ราคาประมาณ 1.3 ล้านบาท และทาวน์เฮาส์ 3 ชั้นอยู่ในช่วง 1.55 - 1.75 ล้านบาท ตัวอย่างทาวน์เฮาส์ริมถนนเศรษฐกิจ 1 ที่มีการตั้งราคาไว้ที่ 1.87 ล้านบาท หรือตัวอย่างของหมู่บ้านนราธิป มีราคาทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น ที่ 1 ล้านบาท และทาวน์โฮม 3 ชั้น อยู่ในช่วง 1.7 - 1.9 ล้านบาท เป็นต้น

2. ระดับราคา 2.0 - 2.9 ล้านบาท

ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยวในลักษณะหมู่บ้านจัดสรร เช่นทาวน์เฮาส์ในตลาดกระทู้แบนมีราคาในช่วง 2.4 - 2.8 ล้านบาท หมู่บ้านนราธิป มีราคาบ้านเดี่ยวอยู่ในช่วง 2.0-2.2 ล้านบาท เป็นต้น

3. ระดับราคา 3.0 - 3.9 ล้านบาท

ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยวในลักษณะหมู่บ้านจัดสรร เช่นเดียวกัน ตัวอย่างเช่น โครงการธาราวิลล์ มีราคาบ้านเดี่ยวอยู่ในช่วง 3.17-3.79 ล้านบาท หรือโครงการทาวน์โฮมใหม่ ริมถนนพุทธสาคร มีราคาอยู่ในช่วง 3.5-3.8 ล้านบาท

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมในส่วนของพื้นที่ขาย เนื่องจากเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทใหม่ในพื้นที่ และจากการสำรวจคู่แข่งหลักอย่างบ้านเดี่ยวของโครงการหมู่บ้านจัดสรร พบว่ายังมีความเสียเปรียบในการแข่งขันด้านปริมาณพื้นที่ใช้สอย โดยทางโครงการได้มีการตั้งราคาอยู่ในช่วง 2.3-2.8 ล้านบาท จัดเป็นราคาระดับกลางของตลาดและมีราคาใกล้เคียงที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ โดยรอบ เมื่อพิจารณาประโยชน์ใช้สอยอื่นๆ ที่เพิ่มเติมขึ้นมาจากรูปแบบเฉพาะของคอนโดมิเนียมที่ทำให้ผลสำรวจความต้องการของผู้บริโภคพบว่าโครงการคอนโดมิเนียมยังมีอุปสงค์รองรับอย่างเพียงพอ แสดงให้เห็นว่าการกำหนดราคาดังกล่าว ยังคงเป็นราคาที่เหมาะสมอยู่

(2) ราคาเช่า

1. ระดับราคา 2,000 – 2,900 บาทต่อเดือน เช่น หอพักชนภรณ์ในส่วนห้องที่ไม่มีเฟอร์นิเจอร์มีราคาให้เช่าในช่วง 2,200-2,500 บาทต่อเดือน หรือสุภัทรอาพาร์ทเมนท์ในส่วนห้องที่ไม่มีเฟอร์นิเจอร์มีราคาให้เช่าที่ 2,800 บาทต่อเดือน เป็นต้น

2. ระดับราคา 3,000 – 4,900 บาทต่อเดือน เช่น หอพักชนภรณ์ในส่วนห้องที่มีเฟอร์นิเจอร์มีราคาให้เช่าที่ 3,000 บาทต่อเดือน หรือสุภัทรอาพาร์ทเมนท์ในส่วนห้องที่มีเฟอร์นิเจอร์มีราคาให้เช่าที่ 4,000 บาทต่อเดือน เป็นต้น

3. ระดับราคา 5,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมในส่วนของพื้นที่ให้เช่า ที่โครงการได้มีการตั้งราคาเบื้องต้นอยู่ในช่วง 8,000-12,000 บาทต่อเดือน ซึ่งถือเป็นราคาระดับสูงของตลาด พบว่ามีความเสียเปรียบในการแข่งขันด้านราคาต่อโครงการประเภทหอพัก และอพาร์ทเมนท์โดยรอบอย่างไรก็ตาม ด้วยปัจจัยด้านที่ไม่ใช่ราคาอื่นๆ ได้แก่จำนวนพื้นที่ห้องและประโยชน์ใช้สอยที่มากกว่าคู่แข่ง ทำให้ราคาที่ตั้งไว้ยังคงมีความเหมาะสม และสะท้อนถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มากกว่าเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

6.4.1.2 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดของโครงการตึกแถวให้เช่า

จากการสำรวจด้านอุปทานและคู่แข่งของตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่ พบว่าราคาของที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการตึกแถว มีราคาซื้อและเช่าที่หลากหลาย ซึ่งสามารถกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดโดยระดับราคาได้ดังนี้

(1) ราคาเช่า

1. ระดับราคาต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน เช่น ตึกแถวตรงข้ามตลาดดอนไถ่ดีและริมถนนเทศบาล 1 มีราคาให้เช่าอยู่ในช่วง 9,000-10,000บาทต่อเดือน

2. ระดับราคา 10,000 – 20,000 บาทต่อเดือน เช่น อาคารพาณิชย์หน้าตลาดสดกระทุ่มแบน ให้เช่าพร้อมเฟอร์นิเจอร์ที่ราคา 17,000 บาทต่อเดือน ตึกแถวร้านเย็นใจและตึกแถวหน้าศาลหลวงตาทอง มีราคาให้เช่าต่อในช่วง 10,000-12,000 บาท เป็นต้น

3. ระดับราคา 20,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป เช่น ตึกแถวริมถนนเพชรเกษมที่ราคา 42,000 บาทต่อเดือน เป็นต้น

สำหรับโครงการตึกแถวให้เช่า ที่โครงการได้มีการตั้งราคาเบื้องต้นอยู่ในช่วง 13,000 – 15,000 บาทต่อเดือน ซึ่งถือเป็นราคาระดับกลางของตลาด พบว่ามีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา อันเนื่องจากพื้นที่ประโยชน์ใช้สอยที่มากกว่าคู่แข่งโดยรอบ

6.4.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target customers)

6.4.2.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการคอนโดมิเนียม

จากผลสำรวจความต้องการของผู้บริโภคต่อโครงการคอนโดมิเนียม ทางโครงการได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

ตารางที่ 6.26 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการคอนโดมิเนียม

ปัจจัย	กลุ่มเป้าหมายหลัก	กลุ่มเป้าหมายรอง
อายุ	ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป	25-29 ปี
สถานภาพ	- ผู้ที่สมรสแล้ว อาศัยอยู่ด้วยกัน - ที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว	- โสด - ไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง
อาชีพ	- ข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ - ลักษณะเป็นงานประจำ	- ทำธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย/อาชีพอิสระ
รายได้ครัวเรือนเฉลี่ย	- รายได้ปานกลาง ถึงค่อนข้างสูง (20,000 – 60,000 บาทต่อเดือน)	- รายได้สูง (100,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป)
เหตุผลในการเลือกบริโภค	- ลงทุน/เก็งกำไร - เพื่อความสะดวกในการเดินทาง เช่น ย้ายมาทำงานในโรงพยาบาล โรงเรียน	- ที่พักอาศัยชั่วคราว/มาท่องเที่ยว เช่น เดินทางมาเยี่ยมญาติพี่น้องที่อยู่ในพื้นที่

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

6.4.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการตึกแถวให้เช่า

จากผลสำรวจความต้องการของผู้บริโภคต่อโครงการตึกแถวให้เช่า ทางโครงการได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

ตารางที่ 6.27 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการตึกแถวให้เช่า

ปัจจัย	กลุ่มเป้าหมายหลัก	กลุ่มเป้าหมายรอง
อายุ	ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป	25-29 ปี
สถานภาพ	- โสด - มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว	- ผู้ที่สมรสแล้ว อาศัยอยู่ด้วยกัน - มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว
อาชีพ	- ข้าราชการหรือรัฐวิสาหกิจ - ลักษณะเป็นงานประจำ	- ทำธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย/อาชีพอิสระ
รายได้ครัวเรือนเฉลี่ย	- รายได้ค่อนข้างสูง (40,000 – 60,000 บาทต่อเดือน)	- รายได้สูง (100,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป)
เหตุผลในการเลือกบริโภค	- เพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัว	- เพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัว และใช้อาศัยไปในตัว
ระยะเวลาเช่า	- 5 ถึง 10 ปี	- น้อยกว่า 5 ปี

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

6.4.3 ส่วนผสมทางการตลาด (Market Mix)

6.4.3.1 ส่วนผสมทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม

(1) การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

จากการนำเสนอแนวคิดและรูปแบบเบื้องต้นของโครงการเพื่อสำรวจความต้องการของผู้บริโภคผ่านทางแบบสอบถาม การวิเคราะห์คู่แข่ง จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของโครงการ รวมถึงการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายพบว่า ในการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดของโครงการ ควรเน้นจุดเด่นด้านประโยชน์ใช้สอย รูปแบบการตกแต่งที่เรียบง่าย มีความร่วมสมัย สิ่งแวดล้อมที่เป็นธรรมชาติ สงบ ร่มรื่น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของโครงการในรูปแบบของการแข่งขันในด้านที่ไม่ใช่ราคา โดยมุ่งเน้นไปที่ลูกค้าระดับรายได้ปานกลางถึงรายได้ค่อนข้างสูง ซึ่งส่วนใหญ่ทำงานประจำ เช่น เจ้าหน้าที่ทางการแพทย์ของโรงพยาบาล บุคลากรทางการศึกษาของโรงเรียน หรือพนักงานเอกชนจากต่างประเทศของโรงงานบริเวณใกล้เคียง ซึ่งรายละเอียดของโครงการ ได้กำหนดตามรูปแบบที่วางไว้เบื้องต้นซึ่งแสดงในหัวข้อที่ 5.1.1 และหัวข้อที่ 6.1.5 โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 6.28 สรุปรายละเอียดในการออกแบบ แนวคิดและรูปแบบของโครงการคอนโดมิเนียม

ที่ตั้งโครงการ	บริเวณใกล้เคียงโรงพยาบาลกระทู้มแบน ริมถนนเทศบาล 2
ลักษณะโครงการ	คอนโดมิเนียม 6 ชั้น พร้อมอยู่อาศัย
พื้นที่โครงการ	300 ตารางวา
รูปแบบห้อง	ห้องพัก 2 ขนาด ตกแต่งแบบร่วมสมัย ผสมผสานกับค่านิยมท้องถิ่น - ห้องใหญ่ขนาด 55 ตารางเมตร จำนวน 18 ยูนิต - ห้องเล็กขนาด 45 ตารางเมตร จำนวน 18 ยูนิต - พื้นที่เช่า (ร้านค้า) 60 ตารางเมตร จำนวน 4 ยูนิต
จำนวนห้อง	ห้องใหญ่ : 2 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องครัว 1 ห้องน้ำ ห้องเล็ก : 1 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องครัว 1 ห้องน้ำ
สิ่งอำนวยความสะดวก	- ระบบรักษาความปลอดภัย - ที่จอดรถ - ร้านสะดวกซื้อ - พื้นที่นั่งเล่นส่วนกลาง - บริการซักรีด - อินเทอร์เน็ต - สถานที่ออกกำลังกาย, ฟิตเนส
ระบบสาธารณูปโภค	ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์
แบบแปลนอาคาร	ดูในหัวข้อ 5.1.1

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.



ภาพที่ 6.20 ลักษณะของโครงการคอนโดมิเนียม. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 6.21 รูปแบบห้องนั่งเล่นของโครงการคอนโดมิเนียม. จาก : SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 6.22 รูปแบบพื้นที่ห้องครัวของโครงการคอนโดมิเนียม. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 6.23 รูปแบบห้องนอนของโครงการคอนโดมิเนียม. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.



ภาพที่ 6.24 รูปแบบระเบียงของโครงการคอนโดมิเนียม. จาก SMILE Landscape Co.,Ltd.

(2) การกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา (Price)

การกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาของโครงการ พิจารณาจากการเปรียบเทียบกับคู่แข่งหลักในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ในประเด็นเรื่องของการทำเล สภาพแวดล้อม พื้นที่ใช้สอย และสิ่งอำนวยความสะดวก โดยมีการตั้งราคา ดังนี้

ตารางที่ 6.29 การตั้งราคาของโครงการคอนโดมิเนียม

รูปแบบห้อง	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาเสนอขาย (บาท)	ราคาให้เช่า (บาทต่อเดือน)
ห้องใหญ่	55	2.8 ล้านบาท	12,000
ห้องเล็ก	45	2.3 ล้านบาท	8,000

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

โดยโครงการได้กำหนดเงื่อนไขในส่วนพื้นที่เพิ่มของห้องพักมาตรฐาน คิดราคาตารางเมตรละ 30,000 บาท ส่วนห้องห้วมุมคิดราคาตารางเมตรละ 40,000 บาท โดยมีเงื่อนไขการชำระเงิน ดังนี้

ตารางที่ 6.30 เงื่อนไขการชำระเงินของโครงการคอนโดมิเนียม

1. เงื่อนไขในการขายห้องพัก	
- จอง	ฟรี โดยคงสิทธิ์ในการจอง 1 เดือน
- ทำสัญญา	ฟรี
- เงินดาวน์	20% 18 งวด
- โอน	80%
2. เงื่อนไขในการเช่าห้องพัก	
- มัดจำ	2 เดือน
- ทำสัญญา	ฟรี โดยต่อสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ
- เช่าระยะสั้นขั้นต่ำ	6 เดือน
- เช่าระยะยาวขั้นต่ำ	12 เดือน
3. เงื่อนไขในการเช่าพื้นที่ร้านค้า	
- มัดจำ	3 เดือน
- ทำสัญญา	ฟรี โดยต่อสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ
- ระยะเวลาเช่าขั้นต่ำ	12 เดือน

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

(3) การกำหนดกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยที่โครงการขายให้กับลูกค้าโดยตรง ไม่ผ่านคนกลาง ซึ่งมีการจัดตั้งสำนักงานขายและห้องตัวอย่าง โดยให้พนักงานทางการตลาดและพนักงานขาย เป็นผู้ให้ข้อมูลและทำการขายกับลูกค้า ซึ่งมีห้องตัวอย่างที่ใช้ยืนยันความจริงของโครงการในการนำเสนอ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเกิดความสนใจและได้สัมผัสประสบการณ์จริงก่อนตัดสินใจซื้อได้

(4) การกำหนดกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion)

ใช้การสื่อสารทางการตลาด โดยนำเสนอข้อมูลโครงการกับลูกค้า ได้แก่ การการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

1. ป้ายโฆษณา (Billboard / Cut out) เป็นสื่อที่สามารถให้ข้อมูลข่าวสาร การติดต่อโครงการให้กับลูกค้าได้ซ้ำกันหลายๆ ครั้ง เพื่อให้ลูกค้าเกิดการจดจำโครงการ (Brand Awareness)
2. ป้ายบอกทาง (Sign Board) เป็นการสื่อสารให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงโครงการได้ง่ายขึ้น และเป็นการโฆษณาเพื่อดึงดูดลูกค้าไปในตัว

3. เว็บไซต์โครงการและสื่อโซเชียลมีเดีย ใช้เป็นพื้นที่ในการประชาสัมพันธ์ของโครงการ โดยสื่อสารถึงภาพลักษณ์ของโครงการ ข้อมูลข่าวสาร รวมถึงโปรโมชั่นต่างๆ ให้ลูกค้ารับรู้ โดยทางพนักงานฝ่ายการตลาดของโครงการเป็นผู้จัดทำ ดูแล และตอบคำถามให้กับลูกค้า

6.4.4.1 ส่วนผสมทางการตลาดของโครงการตึกแถวให้เช่า

(1) การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

จากการนำเสนอแนวคิดและรูปแบบเบื้องต้นของโครงการเพื่อสำรวจความต้องการของผู้บริโภคผ่านทางแบบสอบถาม การวิเคราะห์คู่แข่ง จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของโครงการ พบว่า ในการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดของโครงการ ควรเน้นจุดเด่นด้านพื้นที่ใช้สอย โดยการเพิ่มหน้ากว้างของแต่ละคูหาในการสร้างมูลค่าเพิ่มของโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่ลูกค้าระดับรายได้ปานกลางถึงรายได้ค่อนข้างสูง ซึ่งส่วนใหญ่มีอาชีพที่ทำธุรกิจส่วนตัว ค่าขายหรือประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งรายละเอียดของโครงการ ได้กำหนดตามรูปแบบที่วางไว้เบื้องต้นในหัวข้อที่ 5.1.2 และหัวข้อที่ 6.1.5 โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 6.31 สรุปรายละเอียดในการออกแบบ แนวคิดและรูปแบบของโครงการตึกแถว

ที่ตั้งโครงการ	บริเวณใกล้เคียงโรงพยาบาลระทุมแบน ริมถนนเทศบาล 2
ลักษณะโครงการ	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง
พื้นที่โครงการ	300 ตารางวา
รูปแบบห้อง	คูหาเดี่ยว หน้ากว้าง 5 เมตร ยาว 12 เมตร รวม 205 ตารางเมตร (+1 ชั้น มีห้องน้ำทุกชั้น)
จำนวนห้อง	ชั้นล่างและชั้นลอย : ห้องเปล่า 1ห้อง 1ห้องน้ำ 1 ห้องครัว ชั้นบน : ห้องเปล่า 2 ห้อง 2 ห้อง ห้องน้ำ 2 ห้องน้ำ
สิ่งอำนวยความสะดวก	- พื้นที่ว่างด้านหลังสำหรับจอดรถ และขนของ (จอดได้ 2 คัน) - ระบบรักษาความปลอดภัย - บริการตกแต่งภายใน
ระบบสาธารณูปโภค	ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์
รูปแบบอาคาร	ดูในหัวข้อ 5.1.2

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

(2) การกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา (Price)

การกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาของโครงการ พิจารณาจากการเปรียบเทียบกับคู่แข่งหลักในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ในประเด็นเรื่องการทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม พื้นที่ใช้สอย และสิ่งอำนวยความสะดวก โดยมีการตั้งราคาเงื่อนไขการชำระเงินดังนี้

ตารางที่ 6.32 การตั้งราคาของโครงการตึกแถว

รูปแบบห้อง	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาให้เช่า (บาทต่อเดือน)
ห้องกลาง	230.9	14,000
ห้องริม	230.9	16,000

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.33 เงื่อนไขการชำระเงินของโครงการคอนโดมิเนียม

เงื่อนไขในการเช่า	
- มัดจำ	2 เดือน
- ทำสัญญา	ฟรี โดยต่อสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ
- เช่าระยะสั้นขั้นต่ำ	12 เดือน

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

(3) การกำหนดกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยที่โครงการขายให้กับลูกค้าโดยตรง ซึ่งมีการจัดตั้งสำนักงานขายและห้องตัวอย่าง โดยให้พนักงานทางการตลาดและพนักงานขาย เป็นผู้ให้ข้อมูลและทำการขายกับลูกค้าเช่นเดียวกับโครงการคอนโดมิเนียม ซึ่งห้องตัวอย่างจะใช้ห้องจริงของโครงการในการนำเสนอ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเกิดความสนใจและได้เห็นตัวอย่างจริงจริงก่อนตัดสินใจซื้อ

(4) การกำหนดกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion)

ใช้การสื่อสารทางการตลาด โดยนำเสนอข้อมูลโครงการกับลูกค้า ได้แก่ การการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

1. ป้ายโฆษณา (Billboard / Cut out)

2. เว็บไซต์โครงการและสื่อโซเชียลมีเดีย โดยทางพนักงานฝ่ายการตลาด
ของโครงการเป็นผู้จัดทำ ดูแล และตอบคำถามให้กับลูกค้า

6.5 แผนงานและงบประมาณทางการตลาด

จากการกำหนดกลยุทธ์และส่วนผสมทางการตลาด จึงได้มีการวางแผนงานและ
งบประมาณทางการตลาดไว้ ดังนี้

6.5.1 แผนงานและงบประมาณทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม



ตารางที่ 6.34 แผนงานด้านทรัพยากรบุคคลฝ่ายการตลาดและงบประมาณทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม

ตำแหน่งงาน	รายการ	Diversity Factor for Project cost	จำนวน (คน)	งบประมาณ ต่อเดือน (บาทต่อเดือน)	งบประมาณรวม (บาท)	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
						Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
ผู้จัดการฝ่ายขาย และการตลาด	เงินเดือน	15%	1	30,000	224,236	13,500	13,500	13,500	13,500	13,838	13,838	13,838	13,838
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/ เงินพิเศษอื่นๆ												
พนักงานขาย	เงินเดือน	40%	4	12,000	593,424							57,600	57,600
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/ เงินพิเศษอื่นๆ												
พนักงานฝ่าย การตลาด	เงินเดือน	20%	2	18,000	358,777	21,600	21,600	21,600	21,600	22,140	22,140	22,140	22,140
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/ เงินพิเศษอื่นๆ												
รวมเงินเดือน					1,176,437	35,100	35,100	35,100	35,100	35,978	35,978	93,578	93,578
รวมค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษอื่นๆ					485,579	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมงบประมาณทางการตลาดด้านทรัพยากรบุคคล					1,662,017	35,100	35,100	35,100	35,100	35,978	35,978	93,578	93,578

ตารางที่ 6.34 แผนงานด้านทรัพยากรบุคคลฝ่ายการตลาดและงบประมาณทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	Diversity Factor for Project cost	จำนวน (คน)	งบประมาณ ต่อเดือน (บาทต่อเดือน)	งบประมาณรวม (บาท)	ปีที่ 3				ปีที่ 4			
						Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
ผู้จัดการฝ่ายขาย และการตลาด	เงินเดือน	15%	1	30,000	224,236	14,183	14,183	14,183	14,183	14,538	14,538	14,538	14,538
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/ เงินพิเศษอื่นๆ					7,092	7,092	7,092	14,183	7,269	7,269	7,269	14,538
พนักงานขาย	เงินเดือน	40%	4	12,000	593,424	59,040	59,040	59,040	59,040	60,516	60,516	60,516	60,516
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/ เงินพิเศษอื่นๆ					29,520	29,520	29,520	59,040	30,258	30,258	30,258	60,516
พนักงานฝ่าย การตลาด	เงินเดือน	20%	2	18,000	358,777	22,694	22,694	22,694	22,694	23,261	23,261	23,261	23,261
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/ เงินพิเศษอื่นๆ					11,347	11,347	11,347	22,694	11,630	11,630	11,630	23,261
รวมเงินเดือน					1,176,437	95,917	95,917	95,917	95,917	98,315	98,315	98,315	98,315
รวมค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษอื่นๆ					485,579	47,958	47,958	47,958	95,917	49,157	49,157	49,157	98,315
รวมงบประมาณทางการตลาดด้านทรัพยากรบุคคล					1,662,017	143,875	143,875	143,875	191,834	147,472	147,472	147,472	196,630

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.35 แผนงานด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและงบประมาณทางการตลาดรวมของโครงการคอนโดมิเนียม

รายการ	จำนวน	งบประมาณ ต่อหน่วย	งบประมาณ ต่อเดือน	งบประมาณรวม	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
	(หน่วย)	(บาทต่อหน่วย)	(บาทต่อเดือน)	(บาท)	Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
ป้ายโฆษณา Billboard / Cut out	6	2,750		16,500						5,500	5,500	5,500
ป้ายบอกทาง (Sign board)	20	380		7,600						1,900	1,900	1,900
Website	-		2,000	60,000							6,000	6,000
Facebook	-		4,000	120,000							12,000	12,000
ส่วนลดเฉลี่ยให้ลูกค้า	18		11,707	210,723							46,827	70,241
รวมงบประมาณทางการตลาดด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาด				829,647	-	-	-	-	-	14,800	144,455	191,282
รายการ					ปีที่ 3				ปีที่ 4			
					Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
ป้ายโฆษณา Billboard / Cut out												
ป้ายบอกทาง (Sign board)					1,900							
Website					6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Facebook					12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ส่วนลดเฉลี่ยให้ลูกค้า					70,241	23,414						
รวมงบประมาณทางการตลาดด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาด					180,282	82,827	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย. จากตารางที่ 6.34 และ 6.35 พบว่างบประมาณทางการตลาดรวมทั้งหมดสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 2,076,840 บาท
ในระยะเวลา 4 ปี

6.5.2 แผนงานและงบประมาณทางการตลาดของโครงการตึกแถว

ตารางที่ 6.36 แผนงานด้านทรัพยากรบุคคลฝ่ายการตลาดและงบประมาณทางการตลาดของโครงการตึกแถว

ตำแหน่งงาน	รายการ	Diversity Factor for Project cost	จำนวน (คน)	งบประมาณ ต่อเดือน (บาทต่อเดือน)	งบประมาณ รวม (บาท)	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
						Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
ผู้จัดการฝ่ายขาย และการตลาด	เงินเดือน	1.5%	1	30,000	19,724			1,350	1,350	1,384	1,384	1,384	1,384
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/เงินพิเศษอื่นๆ							675	1,350	692			1,384
พนักงานขาย	เงินเดือน	5.0%	1	12,000	26,298			1,800	1,800	1,845	1,845	1,845	1,845
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/เงินพิเศษอื่นๆ											923	1,845
รวมเงินเดือน					46,022	-	-	3,150	3,150	3,229	3,229	3,229	3,229
รวมค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษอื่นๆ					13,570	-	-	675	1,350	692	-	923	3,229
รวมงบประมาณทางการตลาดด้านทรัพยากรบุคคล					59,591	-	-	3,825	4,500	3,921	3,229	4,151	6,458

ตารางที่ 6.36 แผนงานด้านทรัพยากรบุคคลฝ่ายการตลาดและงบประมาณทางการตลาดของโครงการตึกแถว (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	Diversity Factor for Project cost	จำนวน (คน)	งบประมาณ ต่อเดือน (บาทต่อเดือน)	งบประมาณ รวม (บาท)	ปีที่ 3				ปีที่ 4			
						Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
ผู้จัดการฝ่ายขาย และการตลาด	เงินเดือน	1.5%	1	30,000	19,724	1,418	1,418	1,418	1,418	1,454	1,454	1,454	1,454
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/เงินพิเศษอื่นๆ								1,418				1,454
พนักงานขาย	เงินเดือน	5.0%	1	12,000	26,298	1,891	1,891	1,891	1,891	1,938	1,938	1,938	1,938
	เงินโบนัส/ค่าคอมมิชชั่น/เงินพิเศษอื่นๆ								1,891				1,938
รวมเงินเดือน					46,022	3,309	3,309	3,309	3,309	3,392	3,392	3,392	3,392
รวมค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษอื่นๆ					13,570	-	-	-	3,309	-	-	-	3,392
รวมงบประมาณทางการตลาดด้านทรัพยากรบุคคล					59,591	3,309	3,309	3,309	6,619	3,392	3,392	3,392	6,784

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 6.37 แผนงานด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและงบประมาณทางการตลาดรวมของโครงการ
ตึกแถว

รายการ	จำนวน	งบประมาณ ต่อหน่วย	งบประมาณ ต่อเดือน	งบประมาณ รวม	ปีที่ 2			
	(หน่วย)	(บาทต่อหน่วย)	(บาทต่อเดือน)	(บาท)	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
ป้ายโฆษณา Billboard / Cut out	2	2,750		5,500		2,750	2,750	
Website	-		2,000	12,000			6,000	6,000
รวมงบประมาณทางการตลาดด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาด				17,500		2,750	8,750	6,000

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 6.36 และ 6.37 งบประมาณทางการตลาดรวมทั้งหมดสำหรับโครงการ
ตึกแถวอยู่ที่ 77,091 บาท ในระยะเวลา 4 ปี

บทที่ 7

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

ส่วนของการวิเคราะห์ทางการเงิน เป็นการรวบรวมข้อมูลทางด้านรายรับ รายจ่าย การจัดหาแหล่งเงินทุน และต้นทุนของโครงการ จากการวางงบประมาณด้านการก่อสร้าง ด้านการบริหารจัดการ และด้านการตลาด เพื่อใช้วิเคราะห์กระแสเงินสดรับและจ่าย ดัชนีทางการเงิน ซึ่งเป็นตัวชี้วัดความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ และเป็นส่วนช่วยในการตัดสินใจลงทุนระหว่างโครงการทั้งสอง

7.1 แผนการเงินของโครงการคอนโดมิเนียม

7.1.1 สมมติฐานด้านรายรับ

ตารางที่ 7.1 รายรับของโครงการคอนโดมิเนียม

รายการรายรับ	พื้นที่ต่อ หน่วย (ตรม.)	จำนวน ยูนิตขาย (หน่วย)	จำนวน ยูนิตเช่า (หน่วย)	พื้นที่ ขาย (ตรม.)	ราคาขาย ต่อหน่วย	ราคาเช่า ต่อหน่วย ต่อเดือน	มูลค่าขาย (บาท)	ระยะ เวลาเช่า (ปี)
1 ยูนิตขาย								
ห้องเล็ก	45	9		405	2,300,000		20,700,000	
ห้องใหญ่	55	9		495	2,800,000		25,200,000	
รวมยูนิตขาย		18		900	2,550,000		45,900,000	
2 ยูนิตเช่า								
ห้องเล็ก	45		9	405		8,000	7,344,000	9
ห้องใหญ่	55		9	495		12,000	11,016,000	9
รวมยูนิตเช่า			18	900		20,000	18,360,000	9
3 พื้นที่เช่าส่วนกลาง								
ร้านค้า	60		4	240		12,000	4,968,000	9
รวมพื้นที่ขาย			40	2,040			69,228,000	

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ส่วนของกระแสเงินสดรับจากการขายค่าซากของอาคาร โดยคิดค่าเสื่อมราคาที่ย้อยละ 2 ของมูลค่าก่อสร้าง¹ ในระยะเวลา 15 ปี อัตราเงินเฟ้อที่ย้อยละ 2.5 ซึ่งทางโครงการจะได้รับเงินส่วนนี้ในปีที่ 15 (สิ้นสุดอายุโครงการ) โดยในส่วนของรายรับของโครงการ มีเงื่อนไขและสมมติฐานดังนี้

ตารางที่ 7.2 เงื่อนไขด้านรายรับของโครงการคอนโดมิเนียม

1. เงื่อนไขในการขายห้องพัก		คำอธิบาย
- จอและทำสัญญา	N/A	โครงการจะได้รับเงินผ่อนดาวน์เป็นรายเดือนนับจากวันทำสัญญา และส่งมอบห้องพัก
- เงินดาวน์	20% 18 งวด	
- โอน	80%	
2. เงื่อนไขในการเช่าห้องพัก		
- มัดจำ	2 เดือน	โครงการจะได้รับเงินมัดจำในสิ้นเดือนแรกที่ผู้เช่าเข้าพักอาศัย พร้อมกับเงินค่าเช่าในเดือนแรกนั้นด้วย
- ทำสัญญา	N/A	
- เช่าระยะสั้นขั้นต่ำ	6 เดือน	เมื่อหมดสัญญาเช่า โครงการจะจ่ายเงินค่ามัดจำคืนแก่ผู้เช่าภายในเดือนที่ผู้เช่าอยู่อาศัยเดือนสุดท้าย โดยจ่ายคืนเป็นจำนวนที่หักค่าเช่าเดือนนั้นออกไป
- เช่าระยะยาวขั้นต่ำ	12 เดือน	
- ต่อสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ		หากผู้เช่าไม่บอกเลิกสัญญาเช่า ภายในวันที่ 20 ของเดือนนั้นๆ ทางโครงการจะต่ออายุสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ
3. เงื่อนไขในการเช่าพื้นที่ร้านค้า		
- มัดจำ	3 เดือน	โครงการจะได้รับเงินมัดจำในสิ้นเดือนแรกที่ผู้เช่าเข้าพักอาศัย พร้อมกับเงินค่าเช่าในเดือนแรกนั้นด้วย
- ทำสัญญา	N/A	
- ระยะเวลาเช่าขั้นต่ำ	12 เดือน	เมื่อหมดสัญญาเช่า โครงการจะจ่ายเงินค่ามัดจำคืนแก่ผู้เช่าภายในเดือนที่ผู้เช่าอยู่อาศัยเดือนสุดท้าย โดยจ่ายคืนเป็นจำนวนที่หักค่าเช่าเดือนนั้นออกไป
- ต่อสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ		หากผู้เช่าไม่บอกเลิกสัญญาเช่า ภายในวันที่ 20 ของเดือนนั้นๆ ทางโครงการจะต่ออายุสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ

ส่วนของการประมาณยอดขายนั้น ได้ตั้งสมมติฐานว่าห้องพักสำหรับขายของโครงการจะทยอยขายได้ตั้งแต่ไตรมาสแรกของปีที่ 2 หลังจากก่อสร้างอาคารเสร็จ และขายได้หมดภายในไตรมาสที่ 2 ของปีที่ 3 ในส่วนของห้องพักให้เช่า จะมีผู้เช่าไม่เต็มจำนวน โดยมีจำนวนผู้เช่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่ไตรมาสแรกของปีที่ 2 และมีผู้เช่ารวมคงที่ที่ย้อยละ 88.9 ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ของปีที่ 3

¹ อ้างอิงข้อมูลจากราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคารของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมิน ณ เดือนธันวาคม ปี พ.ศ.2559

เป็นต้นไป ทั้งนี้เพื่อลดความซับซ้อนในการคำนวณกระแสเงินสดรับจากการเช่านั้น จึงกำหนดว่า หากผู้เช่ารายเดิมหมดสัญญาเช่าและย้ายออก ทางโครงการจะสามารถหาผู้เช่าได้อย่างต่อเนื่องภายในเดือนนั้นๆ ทำให้เงินมัดจำที่โครงการต้องจ่ายคืนผู้เช่ารายเดิม และได้รับจากผู้เช่ารายใหม่ชดเชยกันพอดี โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 7.3 สมมติฐานด้านรายรับของโครงการคอนโดมิเนียม

รายการ	ประมาณการยอดขาย							
	ปีที่ 2 (2562)				ปีที่ 3 (2563)			
	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562	Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563
จำนวนยูนิตขาย ห้องเล็ก รวม 9 หน่วย								
ยอดขาย (หน่วย)	2	2	2	1	1	1		
% ยอดขาย	22.2%	22.2%	22.2%	11.1%	11.1%	11.1%	0.0%	0.0%
ยอดขายสะสม (หน่วย)	2	4	6	7	8	9	9	9
% ยอดขายสะสม	22.2%	44.4%	66.7%	77.8%	88.9%	100.0%	100.0%	100.0%
คงเหลือ (หน่วย)	7	5	3	2	1	0	0	0
จำนวนยูนิตขาย ห้องใหญ่ รวม 9 หน่วย								
ยอดขาย (หน่วย)	2	2	2	1	1	1		
% ยอดขาย	22.2%	22.2%	22.2%	11.1%	11.1%	11.1%	0.0%	0.0%
ยอดขายสะสม (หน่วย)	2	4	6	7	8	9	9	9
% ยอดขายสะสม	22.2%	44.4%	66.7%	77.8%	88.9%	100.0%	100.0%	100.0%
คงเหลือ (หน่วย)	7	5	3	2	1	0	0	0
จำนวนยูนิตเช่า ห้องเล็ก รวม 9 หน่วย								
ยอดขาย (หน่วย)	2	2	2	1	1			
% ยอดขาย	22.2%	22.2%	22.2%	11.1%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%
ยอดขายสะสม (หน่วย)	2	4	6	7	8	8	8	8
% ยอดขายสะสม	22.2%	44.4%	66.7%	77.8%	88.9%	88.9%	88.9%	88.9%
คงเหลือ (หน่วย)	7	5	3	2	1	1	1	1
จำนวนยูนิตเช่า ห้องใหญ่ รวม 9 หน่วย								
ยอดขาย (หน่วย)	2	2	2	1	1			
% ยอดขาย	22.2%	22.2%	22.2%	11.1%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%
ยอดขายสะสม (หน่วย)	2	4	6	7	8	8	8	8
% ยอดขายสะสม	22.2%	44.4%	66.7%	77.8%	88.9%	88.9%	88.9%	88.9%
คงเหลือ (หน่วย)	7	5	3	2	1	1	1	1
รวมทั้งพัก	8	8	8	4				
รวมทั้งพักสะสม	8	16	24	28				

ตารางที่ 7.3 สมมติฐานด้านรายรับของโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

รายการ	ประมาณการยอดขาย							
	ปีที่ 2 (2562)				ปีที่ 3 (2563)			
	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562	Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563
จำนวนพื้นที่เช่าส่วนกลาง (ร้านค้า)								
ยอดขาย (หน่วย)	1	1	1	1				
% ยอดขาย	25.0%	25.0%	25.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ยอดขายสะสม (หน่วย)	1	2	3	4	4	4	4	4
% ยอดขายสะสม	25.0%	50.0%	75.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
คงเหลือ (หน่วย)	3	2	1	0	0	0	0	0
รวม	4	หน่วย						

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

7.1.2 สมมติฐานด้านรายจ่าย

ส่วนของกระแสเงินสดจ่ายของโครงการมีสมมติฐานดังนี้

ตารางที่ 7.4 รายจ่ายของโครงการคอนโดมิเนียม

รายการ	ต้นทุนต่อหน่วย	จำนวน	หมายเหตุ
1. ค่าที่ดิน	2,125 บาท/ตรม.		
2. ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	375 บาท/ตรม.		
3. ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์ (รวมค่าแรงงานก่อสร้าง)	8,000 บาท/ตรม.		
4. เพื่อสำรองค่าใช้จ่าย	2.5% ของค่าก่อสร้าง		
5. ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน			
5.1 ค่าออกแบบและควบคุมงาน	3.0% ของค่าก่อสร้าง		
5.2 ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ			
5.2.1 ค่าใช้จ่ายพนักงาน			
- กรรมการผู้จัดการ	50,000 บาทต่อเดือน	1 คน	เพิ่มเงินเดือนตามอัตราเงินเฟ้อที่ 2.5% ต่อปี
- ผู้จัดการทั่วไป	30,000 บาทต่อเดือน	1 คน	
- พนักงานทั่วไป	12,000 บาทต่อเดือน	4 คน	
- ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	30,000 บาทต่อเดือน	1 คน	
- พนักงานบัญชี	18,000 บาทต่อเดือน	1 คน	
- พนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล	18,000 บาทต่อเดือน	1 คน	
5.2.2 เงินพิเศษและค่าใช้จ่ายอื่นๆ	36,000 บาทต่อเดือน		

ตารางที่ 7.4 รายจ่ายของโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

รายการ	ต้นทุนต่อหน่วย	จำนวน	หมายเหตุ
5.3 ค่าใช้จ่ายการตลาด			
5.3.1 ค่าใช้จ่ายพนักงานการตลาด		6 คน	
- ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	30,000 บาทต่อเดือน	1 คน	เพิ่มเงินเดือนตามอัตราเงินเฟ้อที่ 2.5% ต่อปี
- พนักงานขาย	12,000 บาทต่อเดือน	4 คน	
- พนักงานฝ่ายการตลาด	18,000 บาทต่อเดือน	2 คน	
5.3.2 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษอื่นๆ)	0.7% ของรายรับ		
5.4 ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	1,000 บาทต่อหน่วย		
5.5 ภาษีและค่าธรรมเนียม			
- ภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขายห้องพัก	3.3% ของมูลค่าขาย		
- ค่าธรรมเนียมจากการขายห้องพัก	2.0% ของมูลค่าขาย		เสียค่าธรรมเนียมทุกครั้งที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ในที่นี้ เจ้าของโครงการเป็นผู้จ่าย ค่าธรรมเนียมเองทั้งหมด
- ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าห้องพัก	12.5% ของรายรับ		จ่ายภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป
- ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าร้านค้า	12.5% ของรายรับ		
5.5 ภาษีและค่าธรรมเนียม (ต่อ)			
- ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายจากการขายห้องพัก	1.0% ของรายรับ		เสียภาษีทุกครั้งที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์
- ภาษีเงินได้จากการให้เช่าห้องพัก	20% ของกำไรสุทธิ		
- ภาษีเงินได้จากการให้เช่าร้านค้า	20% ของกำไรสุทธิ		
6. ดอกเบี้ยจ่าย และค่าธรรมเนียม			
6.1 ค่าธรรมเนียม	0.25% ของวงเงินกู้		
6.2 ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	MLR+0.5%+1.0%		เริ่มจ่ายคืนเมื่อได้รับเงินโอนจากการขาย
6.3 ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	MLR+0.5%+1.0%		

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

รายจ่ายหลักส่วนของค่าที่ดิน ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค ค่าก่อสร้างอาคารและงบสำรองค่าใช้จ่าย ค่าออกแบบและควบคุมงาน มีการตั้งสมมติฐานในการแบ่งชำระค่าใช้จ่ายออกเป็นแต่ละไตรมาสดังนี้

ตารางที่ 7.5 สมมติฐานด้านรายจ่ายของโครงการคอนโดมิเนียม

รายการ	สมมติฐานการแบ่งชำระค่าใช้จ่าย (%)			
	Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561
1 ค่าที่ดิน	100.0%			
2. ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	100.0%			
3. ค่าก่อสร้างอาคาร (รวมค่าแรงงานก่อสร้าง)			22.5%	35.0%
4. เพื่อสำรองค่าใช้จ่าย	10.0%	10.0%	15.0%	15.0%
5. ค่าออกแบบและควบคุมงาน	20.0%	30.0%	35.0%	15.0%

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 7.6 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการคอนโดมิเนียม

ตำแหน่งงาน	รายการ	Diversity Factor for Project cost	จำนวน	งบประมาณต่อเดือน	งบประมาณรวม
			(คน)	(บาทต่อเดือน)	(บาทต่อปี)
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	20%	1	50,000	498,302
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				
ผู้จัดการทั่วไป	เงินเดือน	20%	1	30,000	298,981
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	75%	4	12,000	1,793,887
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	25%	1	30,000	373,726
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				
พนักงานบัญชี	เงินเดือน	75%	1	18,000	672,708
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				
พนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล	เงินเดือน	10%	1	18,000	89,694
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ				13,735	659,277
รวมเงินเดือน					3,727,298
รวมรวมเงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ					931,825
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล					4,659,123
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ					5,318,400

ตารางที่ 7.6 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 1			
		Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	30,000	30,000	30,000	30,000
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				30,000
ผู้จัดการทั่วไป	เงินเดือน	18,000	18,000	18,000	18,000
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				18,000
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	108,000	108,000	108,000	108,000
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				108,000
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	22,500	22,500	22,500	22,500
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				22,500
พนักงานบัญชี	เงินเดือน	40,500	40,500	40,500	40,500
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				40,500
พนักงานฝ่าย ทรัพยากรบุคคล	เงินเดือน	5,400	5,400	5,400	5,400
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				5,400
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		41,205	41,205	41,205	41,205
รวมเงินเดือน		224,400	224,400	224,400	224,400
รวมรวมเงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ		-	-	-	224,400
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		224,400	224,400	224,400	448,800
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		265,605	265,605	265,605	490,005

ตารางที่ 7.6 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 2			
		Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	30,750	30,750	30,750	30,750
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				30,750
ผู้จัดการทั่วไป	เงินเดือน	18,450	18,450	18,450	18,450
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				18,450
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	110,700	110,700	110,700	110,700
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				110,700
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	23,063	23,063	23,063	23,063
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				23,063
พนักงานบัญชี	เงินเดือน	41,513	41,513	41,513	41,513
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				41,513
พนักงานฝ่าย ทรัพยากรบุคคล	เงินเดือน	5,535	5,535	5,535	5,535
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				5,535
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		41,205	41,205	41,205	41,205
รวมเงินเดือน		230,010	230,010	230,010	230,010
รวมรวมเงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ		-	-	-	230,010
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		230,010	230,010	230,010	460,020
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		271,215	271,215	271,215	501,225

ตารางที่ 7.6 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 3			
		Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	31,519	31,519	31,519	31,519
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				31,519
ผู้จัดการทั่วไป	เงินเดือน	18,911	18,911	18,911	18,911
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				18,911
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	113,468	113,468	113,468	113,468
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				113,468
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	23,639	23,639	23,639	23,639
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				23,639
พนักงานบัญชี	เงินเดือน	42,550	42,550	42,550	42,550
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				42,550
พนักงานฝ่าย ทรัพยากรบุคคล	เงินเดือน	5,673	5,673	5,673	5,673
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				5,673
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		41,205	41,205	41,205	41,205
รวมเงินเดือน		235,760	235,760	235,760	235,760
รวมรวมเงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ		-	-	-	235,760
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		235,760	235,760	235,760	471,521
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		276,965	276,965	276,965	512,725

ตารางที่ 7.6 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการคอนโดมิเนียม (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 4			
		Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	32,307	32,307	32,307	32,307
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				32,307
ผู้จัดการทั่วไป	เงินเดือน	19,384	19,384	19,384	19,384
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				19,384
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	116,304	116,304	116,304	116,304
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				116,304
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	24,230	24,230	24,230	24,230
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				24,230
พนักงานบัญชี	เงินเดือน	43,614	43,614	43,614	43,614
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				43,614
พนักงานฝ่าย ทรัพยากรบุคคล	เงินเดือน	5,815	5,815	5,815	5,815
	เงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ				5,815
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		41,205	41,205	41,205	41,205
รวมเงินเดือน		241,654	241,654	241,654	241,654
รวมรวมเงินโบนัส / เงินพิเศษอื่นๆ		-	-	-	241,654
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		241,654	241,654	241,654	483,309
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		282,859	282,859	282,859	524,513

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 7.6 ทางโครงการได้วางงบประมาณสำหรับทรัพยากรบุคคล รวมถึงงบประมาณค่าใช้จ่ายสำหรับส่วนลดหรือโปรโมชั่นให้แก่ลูกค้าและแต่ละไตรมาส รวมเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการทั้งสิ้น 5,318,400 บาท โดยมีสมมติฐานในการปิดการขายโครงการในระยะเวลา 4 ปี

7.1.3 การลงทุนและแหล่งเงินทุน

เงินลงทุนของโครงการมาจากแหล่งเงินทุน 2 ส่วนได้แก่ เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 7.7 รายละเอียดแหล่งเงินทุนของโครงการคอนโดมิเนียม

แหล่งเงินทุน	เงินลงทุน	เงินกู้		ส่วนของผู้ถือหุ้น	
	(บาท)	(บาท)	(%)	(บาท)	(%)
ค่าที่ดิน	2,550,000	1,530,000	60%	1,020,000	40%
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	450,000	360,000	80%	90,000	20%
ค่าก่อสร้าง	29,376,000	26,438,400	90%	2,937,600	10%
ค่าใช้จ่ายในการขาย, บริหาร	8,260,720	-		8,260,720	100%
ภาษีธุรกิจเฉพาะ, ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	5,575,200	-		5,575,200	100%
ดอกเบี้ยจ่าย ²	4,731,516	-		4,731,516	100%
รวมเงินลงทุนและ ค่าใช้จ่าย	50,943,436	28,328,400	55.61%	22,615,036	44.39%

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ในส่วนของเงินลงทุนตามตารางที่ 7.7 ทางโครงการได้จัดสรรส่วนของเงินกู้ไว้ใช้สำหรับต้นทุนหลักของโครงการ ได้แก่ค่าที่ดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค และค่าก่อสร้างเป็นหลัก และจัดสรรเงินส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับต้นทุนด้านการบริหารจัดการ ด้านภาษีและต้นทุนอื่นๆ ที่เหลือ

7.1.4 ต้นทุนของเงินลงทุน

สำหรับการคำนวณหาอัตราต้นทุนของเงินลงทุนที่จะใช้เป็นอัตราส่วนคิดลด เพื่อหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ จะใช้วิธีอัตราต้นทุนถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC) โดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$WACC = [W_d \times k_d (1-T)] + [W_e k_e]$$

โดยที่ W_d คือสัดส่วนส่วนของเงินลงทุนส่วนที่กู้ยืม

W_e คือสัดส่วนส่วนของเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

k_d คืออัตราต้นทุนของเงินลงทุนส่วนที่กู้ยืม

k_e คืออัตราต้นทุนของเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

T คืออัตราภาษี (ในที่นี้คิดที่อัตราภาษีร้อยละ 20)

² รายละเอียดของดอกเบี้ยจ่าย ดูจากการประมาณกระแสเงินสดในภาคผนวก ค

7.1.4.1 ต้นทุนของเงินทุนส่วนที่กู้ยืม

ทางโครงการได้อ้างอิงอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อบัญชีของธนาคารกรุงเทพ โดยใช้ อัตราดอกเบี้ยส่วนของ Minimum Loan Rate ที่ 6.25% ซึ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไปที่ ธนาคารจะคิดค่าความเสี่ยงเพิ่มขึ้นอีก 0.50% ทั้งนี้ทางโครงการได้ประเมินว่าควรเพิ่มอัตราความ เสี่ยงขึ้นอีก 1% เนื่องจากผู้ประการการเป็นรายใหม่สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม

ดังนั้น

$$k_d = (\text{MLR} + 0.50\%) + \text{Additional Risk premium}$$

$$k_d = (6.25 + 0.50\%) + 1.00\%$$

$$k_d = 7.75\%$$

และจากตารางที่ 7.7 จะได้ $W_d = 55.61\%$

7.1.4.2 ต้นทุนของเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

ทางโครงการเลือกใช้วิธี Capital Asset Pricing Model (CAPM) ในการ หาอัตราส่วนต้นทุนของเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น โดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$k_e = r_{RF} + (r_M - r_{RF})\beta$$

โดยที่ k_e คืออัตราส่วนต้นทุนของเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

r_{RF} คือ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากสินทรัพย์ไร้ความเสี่ยง (Risk-Free rate of return) โดยในที่นี้ ได้อ้างอิงจากพันธบัตรออมทรัพย์ของ กระทรวงการคลังในปีงบประมาณ พ.ศ. 2560 ครั้งที่ 1 รุ่นอายุ 7 ปี ที่ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.56 ต่อปี

r_M คืออัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์เสี่ยง (Required rate of return of existing portfolio) ในที่นี้ ได้อ้างอิงอัตราผลตอบแทนย้อนหลัง 10 ปี (ตั้งแต่ปี 2550 ถึง ปี 2559) ของกลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และ ก่อสร้าง (PROPCON) โดยมีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 10.95

β คือ ค่าเบต้า (Beta coefficient)

ในการคำนวณ β นั้น ทางโครงการได้มีการทบทวนในการใช้ค่า β_L จาก สูตรคำนวณของ Hamada โดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$\beta_L = \beta_U \left[1 + (1-T) \left(\frac{D}{E} \right) \right]$$

$$\beta_U = \frac{\beta_L}{[1+(1-T)\left(\frac{D}{E}\right)]}$$

โดยโครงการได้สุ่มหลักทรัพย์จากตลาด mai ในหมวดอสังหาริมทรัพย์ และก่อสร้าง จำนวน 6 หลักทรัพย์ เพื่อนำค่า β_L ของแต่ละหลักทรัพย์ที่มีสัดส่วนการถือหุ้นนี้ต่างกัน มาหา β_U ที่สะท้อนเฉพาะ Business Risk ของแต่ละหลักทรัพย์ แล้วจึงนำค่า β_U ของแต่ละหลักทรัพย์นั้น มาหาค่าเฉลี่ย เพื่อนำไปใช้ในการหาค่า β_L ของโครงการคอนโดมิเนียมที่มีสัดส่วนการถือหุ้นใหม่ต่อไป

ตารางที่ 7.8 ข้อมูลหลักทรัพย์อ้างอิงและการคำนวณค่าเบต้า

หลักทรัพย์	ค่าเฉลี่ย Debt / Equity ตั้งแต่ปี 2557 ถึง 2559	ค่า β_L	ค่า β_U จากการคำนวณ
ARROW	0.14	0.54	0.49
BKD	0.38	1.41	1.08
THANA	2.10	1.91	0.71
PPS	0.30	1.67	1.34
FOCUS	3.06	1.46	0.42
DIMET	3.76	3.76	2.08
ค่าเฉลี่ย			1.02

หมายเหตุ. จาก ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (เรียบเรียงและคำนวณโดยผู้วิจัย).

และจากตารางที่ 7.7 จะได้ D/E ของโครงการคอนโดมิเนียมเท่ากับ $28,328,400 / 22,615,036 = 1.25$ โดยคิดอัตราภาษีร้อยละ 20 จะสามารถหาค่า β_L ของโครงการคอนโดมิเนียมได้ ดังนี้

จากสูตร

$$\beta_L = \beta_U [1+(1-T)\left(\frac{D}{E}\right)]$$

$$\beta_L = 1.02 [1+(1-0.2)(1.25)]$$

$$\beta_L = 2.04$$

จากนั้นจึงนำค่า β_L ไปแทนค่าในสมการ CAPM เพื่อหาอัตราส่วนต้นทุนของเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

จาก

$$k_e = r_{RF} + (r_M - r_{RF})\beta_L$$

$$k_e = 2.56 + (10.95 - 2.56)2.04$$

$$k_e = 19.7$$

ดังนั้น อัตราส่วนต้นทุนของเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นมีค่าเท่ากับร้อยละ 19.7

และจากตารางที่ 7.7 จะได้ $W_e = 44.39\%$

เมื่อได้ค่า W_d , W_e , k_d , k_e และ T ครบแล้ว จึงนำมาหาคำนวณหาค่า WACC ได้ดังนี้

$$\text{จาก } WACC = [W_d \times k_d (1-T)] + [W_e k_e]$$

$$WACC = [55.61\% \times 7.75\% (1-20\%)] + [44.39\% \times 19.7\%]$$

$$WACC = 12.20\%$$

ดังนั้นอัตราส่วนต้นทุนของเงินทุนของโครงการคอนโดมิเนียมเท่ากับร้อยละ 12.2

7.1.5 ข้อเสนอทางการเงิน (Base Case)

ตารางที่ 7.9 งบกำไรขาดทุนของโครงการคอนโดมิเนียม

	จำนวนเงิน (บาท)	%ต่อรายรับ
รายรับจากโครงการ	67,368,000	100.0%
หัก ต้นทุนโครงการ :		
ค่าที่ดิน	2,550,000	3.79%
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	450,000	0.67%
ค่าก่อสร้าง	29,376,000	43.61%
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง	1,184,868	1.76%
รวมต้นทุนโครงการ	33,560,868	49.82%
กำไรขั้นต้น	33,807,132	50.18%
หัก ค่าใช้จ่าย :		
ค่าใช้จ่ายในการขาย,บริหาร	8,260,720	12.26%
ภาษีธุรกิจเฉพาะ, ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	<u>5,575,200</u>	<u>8.28%</u>
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย (EBIT)	19,971,212	29.64%
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	<u>3,546,648</u>	<u>5.26%</u>
กำไรก่อนภาษี (EBT)	<u>16,424,564</u>	<u>24.38%</u>
หัก ภาษีเงินได้	<u>3,284,913</u>	<u>4.88%</u>
กำไรสุทธิ	<u>13,139,651</u>	<u>19.50%</u>

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 7.10 ดัชนีทางการเงินของโครงการคอนโดมิเนียม

รายการ	ค่าดัชนีชี้วัด	เกณฑ์การตัดสินใจ	การตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)	7,030,954 บาท	$NPV_{CON} > 0$	ควรลงทุน
อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR)	18.84%	$IRR_{CON} > WACC_{CON}$	ควรลงทุน
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB, กำหนดให้ $PB_{Target} = 5$ ปี)	3.38 ปี	$PB_{CON} < PB_{Target}$	ควรลงทุน
ดัชนีชี้กำไร (Benefit / Cost Ratio หรือ Profitability Index)	1.1781	$PI_{CON} > 1$	ควรลงทุน

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากงบกำไรขาดทุนประกอบกับดัชนีทางการเงิน จะเห็นได้ว่าโครงการคอนโดมิเนียมมีกำไรสุทธิที่ร้อยละ 19.5 โดยค่าดัชนีทางการเงินทั้งมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน ระยะเวลาคืนทุน และดัชนีชี้กำไร ต่างแสดงให้เห็นว่าโครงการคอนโดมิเนียมเป็นโครงการที่สร้างมูลค่า จึงเป็นโครงการที่ควรลงทุน และมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

7.1.6 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) จะพิจารณาถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับและจ่ายของโครงการ ซึ่งอาจทำให้โครงการเกิดความเสี่ยงด้านการเงินได้ โดยได้พิจารณาปัจจัย 3 ด้านได้แก่ ด้านต้นทุนค่าก่อสร้างที่เป็นต้นทุนหลักของโครงการ ด้านราคาขายที่อาจทำให้รายรับของโครงการลดลงจากการแข่งขันด้านราคา และด้านต้นทุนของเงินทุนซึ่งได้รับอิทธิพลจากอัตราดอกเบี้ย หรืออัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของนักลงทุนที่อาจเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ทดลองวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยให้ปัจจัยดังกล่าวมีอัตราการเปลี่ยนแปลง (เพิ่มขึ้นและลดลง) ที่ร้อยละ 5 และร้อยละ 10 ดังนี้

7.1.6.1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านต้นทุน

ตารางที่ 7.11 ความอ่อนไหวด้านต้นทุนของโครงการคอนโดมิเนียม

การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าก่อสร้าง	NPV _{CON}	IRR _{CON}	PI _{CON}
เพิ่มขึ้น 10%	4,507,022	15.96%	1.1068
เพิ่มขึ้น 5%	5,768,503	17.35%	1.1413
ไม่เปลี่ยนแปลง	7,030,954	18.84%	1.1781
ลดลง 5%	8,294,479	20.45%	1.2177
ลดลง 10%	9,559,196	22.19%	1.2602

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

7.1.6.2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านราคาขาย

ตารางที่ 7.12 ความอ่อนไหวด้านราคาขายของโครงการคอนโดมิเนียม

การเปลี่ยนแปลงของราคาขาย	NPV _{CON}	IRR _{CON}	PI _{CON}
เพิ่มขึ้น 10%	10,959,923	22.73%	1.2742
เพิ่มขึ้น 5%	8,995,036	20.80%	1.2265
ไม่เปลี่ยนแปลง	7,030,954	18.84%	1.1781
ลดลง 5%	5,067,695	16.87%	1.1292
ลดลง 10%	3,105,275	14.88%	1.0797

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

7.1.6.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านอัตราต้นทุนของเงินทุน

ตารางที่ 7.13 ความอ่อนไหวด้านอัตราต้นทุนของเงินทุนของโครงการคอนโดมิเนียม

การเปลี่ยนแปลงของ WACC	NPV _{CON}	IRR _{CON}	PI _{CON}
เพิ่มขึ้น 10%	5,724,117	18.84%	1.1473
เพิ่มขึ้น 5%	6,364,812	18.84%	1.1625
ไม่เปลี่ยนแปลง	7,030,954	18.84%	1.1781
ลดลง 5%	7,723,795	18.84%	1.1942
ลดลง 10%	8,444,663	18.84%	1.2106

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 7.11 พบว่า หากต้นทุนค่าก่อสร้างของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และร้อยละ 10 มีผลทำให้มูลค่าของโครงการลดลงร้อยละ 18 และ 35.9 ตามลำดับ และค่าดัชนีชี้กำไรลดลงร้อยละ 3.1 และ 6.1 ตามลำดับ

จากตารางที่ 7.12 พบว่า หากราคาขายของโครงการลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 มีผลทำให้มูลค่าของโครงการลดลงร้อยละ 27.9 และ 55.9 ตามลำดับ และค่าดัชนีชี้กำไรลดลงร้อยละ 4.1 และ 8.2 ตามลำดับ

จากตารางที่ 7.13 พบว่า หากอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 มีผลทำให้มูลค่าของโครงการลดลงร้อยละ 9.5 และ 18.6 ตามลำดับ และค่าดัชนีชี้กำไรลดลงร้อยละ 1.3 และ 2.6 ตามลำดับ

จากผลการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่า ปัจจัยด้านราคาขาย หรือรายรับของโครงการเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสด และสถานภาพทางการเงินของโครงการค่อนข้างมากที่สุด (มีความอ่อนไหวมากที่สุด) รองลงมาคือต้นทุนก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักของโครงการ ในขณะที่ปัจจัยด้านอัตราต้นทุนของเงินทุนนั้น มีอิทธิพลน้อยที่สุดในบรรดา 3 ปัจจัยเหล่านี้ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ดัชนีชี้กำไร และอัตราผลตอบแทนของโครงการลดลง แต่ผลลัพธ์ยังคงแสดงให้เห็นว่า โครงการนี้ยังสามารถสร้างมูลค่าและกำไรให้แก่นักลงทุนได้ และยังคงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

7.2 แผนการเงินของโครงการตึกแถว

7.2.1 สมมติฐานด้านรายรับ

ตารางที่ 7.14 รายรับของโครงการตึกแถว

รายการรายรับ	พื้นที่ต่อหน่วย (ตรม.)	จำนวนยูนิตเช่า (หน่วย)	พื้นที่ขาย (ตรม.)	ราคาเช่าต่อหน่วย ต่อเดือน	รายรับ (บาท)	ระยะ เวลาเช่า
ยูนิตเช่าห้องกลาง	205	3	405	14,000	7,440,300	9 ปี
ยูนิตเช่าห้องริม	205	2	495	16,000	5,856,960	9 ปี
รวมพื้นที่เช่า		5	1,025		13,297,260	9 ปี

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ส่วนของกระแสเงินสดรับจากการขายค่าซากของที่ดิน จะพิจารณาค่าซากโดยไม่คิดค่าเสื่อมราคา เนื่องจากเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ได้สมมติให้มูลค่าซากที่ขายได้มีมูลค่าเท่ากับค่าที่ดินที่ซื้อเข้ามาในตอนแรก ส่วนค่าซากของอาคารจะคิดค่าเสื่อมราคาที่ร้อยละ 2 ของมูลค่าก่อสร้าง³ ในระยะเวลา 15 ปี อัตราเงินเฟ้อที่ร้อยละ 2.5 ซึ่งทางโครงการจะได้รับเงินส่วนนี้ในปีที่ 15 (สิ้นสุดอายุโครงการ) และในส่วนของรายรับของโครงการ มีเงื่อนไขและสมมติฐานดังนี้

ตารางที่ 7.15 เงื่อนไขด้านรายรับของโครงการตึกแถว

เงื่อนไขในการเช่า		คำอธิบาย
- มัดจำ	2 เดือน	โครงการจะได้รับเงินมัดจำในสิ้นเดือนแรกของผู้เช่าเข้าพักอาศัย พร้อมกับเงินค่าเช่าในเดือนแรกนั้นด้วย
- เช่าระยะยาวขั้นต่ำ	12 เดือน	เมื่อหมดสัญญาเช่า โครงการจะจ่ายเงินมัดจำคืนแก่ผู้เช่าภายในเดือนที่ผู้เช่าอยู่อาศัยเดือนสุดท้าย โดยจ่ายคืนเป็นจำนวนที่หักค่าเช่าเดือนนั้นออกไป
- ต่อสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ		หากผู้เช่าไม่บอกเลิกสัญญาเช่า ภายในวันที่ 20 ของเดือนนั้นๆ ทางโครงการจะต่ออายุสัญญาเช่าให้โดยอัตโนมัติ

³ อ้างอิงข้อมูลจากราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคารของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมิน ณ เดือนธันวาคม ปี พ.ศ.2559

ส่วนของการประมาณยอดการเช่านั้น ได้ตั้งสมมติฐานว่าห้องเช่าของโครงการจะสามารถทยอยให้เช่าได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ของปีที่ 1 หลังจากก่อสร้างอาคารเสร็จ โดยมีจำนวนผู้เช่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในไตรมาสที่ 4 ของปีที่ 1 และมีผู้เช่าเต็มจำนวนในไตรมาสแรกของปีที่ 2 เป็นต้นไป ทั้งนี้เพื่อลดความซับซ้อนในการคำนวณกระแสเงินสดรับจากการเช่า นั้น จึงกำหนดว่า หากผู้เช่ารายเดิมหมดสัญญาเช่าและย้ายออก ทางโครงการจะสามารถหาผู้เช่าได้อย่างต่อเนื่องภายในเดือนนั้นๆ ทำให้เงินมัดจำที่โครงการต้องจ่ายคืนผู้เช่ารายเดิม และได้รับจากผู้เช่ารายใหม่ชดเชยกันพอดี โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 7.16 สมมติฐานด้านรายรับของโครงการตึกแถว

รายการ	ประมาณการยอดขาย							
	ปีที่ 1 (2561)				ปีที่ 2 (2562)			
	Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
จำนวนยูนิตเช่า ห้องกลาง รวม 3 หน่วย								
ยอดขาย (หน่วย)			1	1	1			
% ยอดขาย	0.0%	0.0%	33.3%	33.3%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%
ยอดขายสะสม (หน่วย)	0	0	1	2	3	3	3	3
% ยอดขายสะสม	0.0%	0.0%	33.3%	66.7%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
คงเหลือ (หน่วย)	3	3	2	1	0	0	0	0
จำนวนยูนิตเช่า ห้องริม รวม 2 หน่วย								
ยอดขาย (หน่วย)			1	1				
% ยอดขาย	0.0%	0.0%	33.3%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ยอดขายสะสม (หน่วย)	0	0	1	2	2	2	2	2
% ยอดขายสะสม	0.0%	0.0%	50.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
คงเหลือ (หน่วย)	2	2	1	0	0	0	0	0

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

7.2.2 สมมติฐานด้านรายจ่าย

ส่วนของกระแสเงินสดจ่ายของโครงการมีสมมติฐานดังนี้

ตารางที่ 7.17 รายจ่ายของโครงการตึกแถว

รายการ	ต้นทุนต่อหน่วย	จำนวน	หมายเหตุ
1. ค่าที่ดิน	2,125 บาท/ตรม.		
2. ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	375 บาท/ตรม.		
3. ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์ (รวมค่าแรงงานก่อสร้าง)	2,792 บาท/ตรม.		
4. ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน			
4.1 ค่าออกแบบและควบคุมงาน	1.5% ของค่าก่อสร้าง		
4.2 ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ			
4.2.1 ค่าใช้จ่ายพนักงาน			
- กรรมการผู้จัดการ	50,000 บาทต่อเดือน	1 คน	เพิ่มเงินเดือนตามอัตราเงินเฟ้อที่ 2.5% ต่อปี
- พนักงานทั่วไป	12,000 บาทต่อเดือน	1 คน	
- ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	30,000 บาทต่อเดือน	1 คน	
4.2.2 เงินพิเศษและค่าใช้จ่ายอื่นๆ	36,000 บาทต่อเดือน		
4.3 ค่าใช้จ่ายการตลาด			
4.3.1 ค่าใช้จ่ายพนักงานการตลาด		6 คน	
- ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	30,000 บาทต่อเดือน	1 คน	เพิ่มเงินเดือนตามอัตราเงินเฟ้อที่ 2.5% ต่อปี
- พนักงานขาย	12,000 บาทต่อเดือน	1 คน	
4.3.2 ค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษอื่นๆ	13,570 บาท		
4.3.3 ค่าใช้จ่ายทางการตลาดอื่นๆ	17,500 บาท		
4.4 ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	1,000 บาทต่อยูนิต		
4.5 ภาษีและค่าธรรมเนียม			
4.5.1 ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าตึกแถว	12.5% ของรายรับ		
4.5.2 อากรแสดมปีจากการให้เช่าตึกแถว	0.1% ของรายรับ		ค่าเช่า 1000 บาทต่ออากรแสดมปี 1 บาท
4.5.3 ภาษีเงินได้จากการให้เช่าตึกแถว	15% ของกำไรสุทธิ		
5. ดอกเบี้ยจ่าย และค่าธรรมเนียม			
6.2 ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง	MLR+0.5%+0.5%		เริ่มจ่ายคืนเมื่อได้รับเงินค่าเช่า
6.3 ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	MLR+0.5%+0.5%		

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 7.18 สมมติฐานด้านรายจ่ายของโครงการตึกแถว

รายการ	สมมติฐานการแบ่งชำระค่าใช้จ่าย(%)			
	Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561
1. ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	100.0%			
2. ค่าก่อสร้างอาคาร (รวมค่าแรงงานก่อสร้าง)	40.0%	60.0%		
4. ค่าออกแบบและควบคุมงาน	80.0%	20.0%		
รวม				

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 7.19 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการตึกแถว

ตำแหน่งงาน	รายการ	Diversity Factor for Project cost	จำนวน (คน)	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3			
				Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562	Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	0.5%	1	750	750	750	750	769	769	769	769	788	788	788	788
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	2.0%	1	720	720	720	720	738	738	738	738	756	756	756	756
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	0.5%	1	450	450	450	450	461	461	461	461	473	473	473	473
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ				499			499	499			499	499			499
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล				1,920	1,920	1,920	1,920	1,968	1,968	1,968	1,968	2,017	1,968	2,017	1,968
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ				2,419	1,920	1,920	2,419	2,467	1,968	1,968	2,467	2,517	2,017	2,017	2,517

ตารางที่ 7.19 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการตึกแถว (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 4				ปีที่ 5				ปีที่ 6			
		Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564	Q1/2565	Q2/2565	Q3/2565	Q4/2565	Q1/2566	Q2/2566	Q3/2566	Q4/2566
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	808	808	808	808	828	828	828	828	849	849	849	849
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	775	775	775	775	795	795	795	795	815	815	815	815
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	485	485	485	485	497	497	497	497	509	509	509	509
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		499			499	499			499	499			499
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		2,068	2,068	2,068	2,068	2,119	2,119	2,119	2,119	2,172	2,172	2,172	2,172
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		2,567	2,068	2,068	2,567	2,619	2,119	2,119	2,619	2,672	2,172	2,172	2,672

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 7				ปีที่ 8				ปีที่ 9			
		Q1/2567	Q2/2567	Q3/2567	Q4/2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	Q4/2568	Q1/2569	Q2/2569	Q3/2569	Q4/2569
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	870	870	870	870	892	892	892	892	914	914	914	914
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	835	835	835	835	856	856	856	856	877	877	877	877
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	522	522	522	522	535	535	535	535	548	548	548	548
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		499			499	499			499	499			499
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		2,227	2,227	2,227	2,227	2,282	2,282	2,282	2,282	2,339	2,339	2,339	2,339
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		2,726	2,227	2,227	2,726	2,782	2,282	2,282	2,782	2,839	2,339	2,339	2,839

ตารางที่ 7.19 สมมติฐานค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการตึกแถว (ต่อ)

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 10				ปีที่ 11				ปีที่ 12			
		Q1/2570	Q2/2570	Q3/2570	Q4/2570	Q1/2571	Q2/2571	Q3/2571	Q4/2571	Q1/2572	Q2/2572	Q3/2572	Q4/2572
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	937	937	937	937	960	960	960	960	984	984	984	984
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	899	899	899	899	922	922	922	922	945	945	945	945
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	562	562	562	562	576	576	576	576	590	590	590	590
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		499			499	499			499	499			499
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		2,398	2,398	2,398	2,398	2,458	2,458	2,458	2,458	2,519	2,519	2,519	2,519
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		2,897	2,398	2,398	2,897	2,957	2,458	2,458	2,957	3,019	2,519	2,519	3,019

ตำแหน่งงาน	รายการ	ปีที่ 13				ปีที่ 14				ปีที่ 15			
		Q1/2573	Q2/2573	Q3/2573	Q4/2573	Q1/2574	Q2/2574	Q3/2574	Q4/2574	Q1/2575	Q2/2575	Q3/2575	Q4/2575
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	1,009	1,009	1,009	1,009	1,034	1,034	1,034	1,034	1,060	1,060	1,060	1,060
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	968	968	968	968	993	993	993	993	1,017	1,017	1,017	1,017
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	605	605	605	605	620	620	620	620	636	636	636	636
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		499			499	499			499	499			499
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		2,582	2,582	2,582	2,582	2,647	2,647	2,647	2,647	2,713	2,713	2,713	2,713
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		3,082	2,582	2,582	3,082	3,146	3,146	3,146	3,146	3,212	3,212	3,212	3,212

หมายเหตุ: โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 7.20 สรุปค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการของโครงการตึกแถว

ตำแหน่งงาน	รายการ	งบประมาณรวม
		(บาทต่อปี)
กรรมการผู้จัดการ	เงินเดือน	53,796
พนักงานทั่วไป	เงินเดือน	51,644
ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	เงินเดือน	32,277
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		14,983
รวมค่าใช้จ่ายส่วนทรัพยากรบุคคล		137,717
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการ		152,700

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

7.2.3 การลงทุนและแหล่งเงินทุน

ตารางที่ 7.21 รายละเอียดแหล่งเงินทุนของโครงการตึกแถว

แหล่งเงินทุน	เงินลงทุน	เงินกู้		ส่วนของผู้ถือหุ้น	
	(บาท)	(บาท)	(%)	(บาท)	(%)
ค่าที่ดิน	1,785,000	357,000	20%	1,428,000	80%
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	315,000	126,000	40%	189,000	60%
ค่าก่อสร้าง	4,370,000	1,092,500	25%	3,277,500	75%
ค่าใช้จ่ายในการขาย,บริหาร	300,341	-	-	300,341	100%
ภาษีธุรกิจเฉพาะ, ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	1,675,455	-	-	1,675,455	100%
ดอกเบี้ยจ่าย ⁴	93,073	-	-	93,073	100%
รวมเงินลงทุนและค่าใช้จ่าย	8,538,870	1,575,500	18.45%	6,963,370	81.54%

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

⁴ รายละเอียดของดอกเบี้ยจ่าย ดูจากการประมาณกระแสเงินสดในภาคผนวก ง

7.2.4 ต้นทุนของเงินลงทุน

สำหรับการคำนวณหาต้นทุนของเงินลงทุนเป็นอัตราส่วนคิดถมูลค่าปัจจุบัน ใช้วิธีอัตราต้นทุนถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC) เช่นเดียวกับโครงการคอนโดมิเนียม

7.2.4.1 ต้นทุนของเงินลงทุนส่วนที่กู้ยืม

ทางโครงการได้อ้างอิงอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อบริษัทของธนาคารกรุงเทพ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยส่วนของ Minimum Loan Rate ที่ 6.25% ซึ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไปที่ธนาคารจะคิดค่าความเสี่ยงเพิ่มขึ้นอีก 0.50% ทั้งนี้ทางโครงการได้ประเมินว่าควรเพิ่มอัตราความเสี่ยงขึ้นอีก 0.5%

ดังนั้น

$$k_d = (\text{MLR} + 0.50\%) + \text{Additional Risk premium}$$

$$k_d = (6.25\% + 0.50\%) + 0.50\%$$

$$k_d = 7.25\%$$

และจากตารางที่ 7.20 จะได้ $W_d = 18.45\%$

7.2.4.2 ต้นทุนของเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

ทางโครงการเลือกใช้วิธี Capital Asset Pricing Model (CAPM) ในการหาอัตราส่วนต้นทุนของเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้นเช่นเดียวกับโครงการคอนโดมิเนียม โดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$k_e = r_{RF} + (r_M - r_{RF})\beta$$

ในการคำนวณ β นั้น ทางโครงการได้มีการทบทวนในการใช้ค่า β_L จากสูตรคำนวณของ Hamada เช่นเดียวกับโครงการคอนโดมิเนียม โดยสามารถใช้ค่า β_U เดียวกันที่ $\beta_U = 1.02$ และจากตารางที่ 7.20 จะได้ D/E ของโครงการตึกแถวเท่ากับ $1,575,500 / 6,963,370 = 0.23$ โดยคิดอัตราภาษีร้อยละ 20 จะสามารถหาค่า β_L ของโครงการตึกแถวได้ ดังนี้

จากสูตร

$$\beta_L = \beta_U \left[1 + (1-T) \left(\frac{D}{E} \right) \right]$$

$$\beta_L = 1.02 [1 + (1-0.2)(0.23)]$$

$$\beta_L = 1.21$$

จากนั้นจึงนำค่า β_L ไปแทนค่าในสมการ CAPM เพื่อหาอัตราส่วนต้นทุนของเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

จาก

$$k_e = r_{RF} + (r_M - r_{RF})\beta_L$$

$$k_e = 2.56 + (10.95 - 2.56)1.21$$

$$k_e = 12.7$$

ดังนั้น อัตราส่วนต้นทุนของเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นมีค่าเท่ากับร้อยละ 19.7

และจากตารางที่ 7.20 จะได้ $W_e = 81.54\%$

เมื่อได้ค่า W_d , W_e , k_d , k_e และ T ครบแล้ว จึงนำมาหาคำนวนหาค่า WACC ได้ดังนี้

$$\text{จาก } WACC = [W_d \times k_d (1-T)] + [W_e k_e]$$

$$WACC = [18.45\% \times 7.25\% (1-20\%)] + [81.54\% \times 12.7\%]$$

$$WACC = 11.41\%$$

ดังนั้นอัตราส่วนต้นทุนของเงินทุนของโครงการคอนโดมิเนียมเท่ากับร้อยละ 11.41

7.2.5 ข้อสรุปทางการเงิน (Base Case)

ตารางที่ 7.22 งบกำไรขาดทุนของโครงการตึกแถว

	จำนวนเงิน (บาท)	%ต่อรายรับ
รายรับจากโครงการ	13,297,260	100.0%
หัก ต้นทุนโครงการ :		
ค่าที่ดิน	1,785,000	13.42%
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	315,000	2.37%
ค่าก่อสร้าง	4,370,000	32.86%
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง	32,495	0.24%
รวมต้นทุนโครงการ	<u>6,502,495</u>	<u>48.90%</u>
กำไรขั้นต้น	6,794,765	51.10%
หัก ค่าใช้จ่าย :		
ค่าใช้จ่ายในการขาย,บริหาร	300,341	2.26%
ภาษีโรงเรือนและค่าอากรแสตมป์	<u>1,675,455</u>	<u>12.60%</u>
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย (EBIT)	4,818,969	36.24%
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	<u>54,828</u>	<u>0.41%</u>
กำไรก่อนภาษี (EBT)	<u>4,764,141</u>	<u>35.83%</u>
หัก ภาษีเงินได้	<u>952,828</u>	<u>7.17%</u>
กำไรสุทธิ	<u>3,811,313</u>	<u>28.66%</u>

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

ตารางที่ 7.23 ดัชนีทางการเงินของโครงการตี๊กแถว

รายการ	ค่าดัชนีชี้วัด	เกณฑ์การตัดสินใจ	การตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)	172,008 บาท	$NPV_{CB} > 0$	ควรลงทุน
อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR)	11.34%	$IRR_{CB} < WACC_{CB}$	ไม่ควรลงทุน
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB, กำหนดให้ $PB_{Target} = 5$ ปี)	9.20 ปี	$PB_{CB} > PB_{Target}$	ไม่ควรลงทุน
ดัชนีชี้กำไร (Benefit / Cost Ratio หรือ Profitability Index)	1.0240	$PI_{CB} > 1$	ควรลงทุน

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากงบกำไรขาดทุนประกอบกับดัชนีทางการเงิน จะเห็นได้ว่าโครงการตี๊กแถวให้เข้ามีกำไรสุทธิที่ร้อยละ 28.6 โดยค่าดัชนีทางการเงินทั้งมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และดัชนีชี้กำไร เป็นดัชนีที่แสดงให้เห็นว่าโครงการตี๊กแถวเป็นโครงการที่สร้างมูลค่า จึงเป็นโครงการที่ควรลงทุน และมีความเป็นไปได้ทางการเงิน แต่หากพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนภายใน และระยะเวลาคืนทุนพบว่าโครงการสร้างผลตอบแทนน้อยกว่าอัตราต้นทุนของเงินทุน และมีระยะเวลาคืนทุนมากกว่าระยะคืนทุนเป้าหมายของโครงการ แสดงให้เห็นว่าเป็นโครงการที่ไม่ควรลงทุน

7.2.6 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

ใช้ปัจจัย 3 ด้านได้แก่ ด้านต้นทุนค่าก่อสร้าง ด้านราคาขาย และด้านต้นทุนของเงินทุนในการวิเคราะห์ความอ่อนไหวเช่นเดียวกับโครงการคอนโดมิเนียม โดยให้ปัจจัยดังกล่าวมีอัตราการเปลี่ยนแปลง (เพิ่มขึ้นและลดลง) ที่ร้อยละ 5 และร้อยละ 10 ดังนี้

7.2.6.1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านต้นทุน

ตารางที่ 7.24 ความอ่อนไหวด้านต้นทุนของโครงการตึกแถว

การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าก่อสร้าง	NPV _{CON}	IRR _{CON}	PI _{CON}
เพิ่มขึ้น 10%	(182,145)	N/A	0.9760
เพิ่มขึ้น 5%	(5,084)	N/A	0.9993
ไม่เปลี่ยนแปลง	172,008	11.34%	1.0240
ลดลง 5%	349,131	11.76%	1.0501
ลดลง 10%	526,290	9.58	1.0780

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

7.2.6.2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านราคาขาย

ตารางที่ 7.25 ความอ่อนไหวด้านราคาขายของโครงการตึกแถว

การเปลี่ยนแปลงของราคาขาย	NPV _{CON}	IRR _{CON}	PI _{CON}
เพิ่มขึ้น 10%	726,789	12.57%	1.1003
เพิ่มขึ้น 5%	449,369	11.96%	1.0623
ไม่เปลี่ยนแปลง	172,008	11.34%	1.0240
ลดลง 5%	(105,294)	N/A	0.9852
ลดลง 10%	(382,533)	N/A	0.9461

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

7.2.6.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านอัตราต้นทุนของเงินทุน

ตารางที่ 7.26 ความอ่อนไหวด้านอัตราต้นทุนของเงินทุนของโครงการตึกแถว

การเปลี่ยนแปลงของ WACC	NPV _{CON}	IRR _{CON}	PI _{CON}
เพิ่มขึ้น 10%	(277,862)	N/A	0.9609
เพิ่มขึ้น 5%	(59,867)	N/A	0.9916
ไม่เปลี่ยนแปลง	172,008	11.34%	1.0240
ลดลง 5%	418,813	11.34%	1.0580
ลดลง 10%	681,691	11.34%	1.0939

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากตารางที่ 7.24 พบว่า หากต้นทุนค่าก่อสร้างของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และร้อยละ 10 มีผลทำให้มูลค่าของโครงการลดลงร้อยละ 103 และ 205.9 ตามลำดับ และค่าดัชนีชี้กำไรลดลงร้อยละ 2.4 และ 4.7 ตามลำดับ

จากตารางที่ 7.25 พบว่า หากราคาขายของโครงการลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 มีผลทำให้มูลค่าของโครงการลดลงร้อยละ 161.2 และ 322.5 ตามลำดับ และค่าดัชนีชี้กำไรลดลงร้อยละ 3.7 และ 7.5 ตามลำดับ

จากตารางที่ 7.26 พบว่า หากอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 มีผลทำให้มูลค่าของโครงการลดลงร้อยละ 134.8 และ 261.5 ตามลำดับ และค่าดัชนีชี้กำไรลดลงร้อยละ 3.2 และ 6.2 ตามลำดับ

จากผลการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่า ปัจจัยด้านราคาขาย หรือรายรับของโครงการเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสด และสถานภาพทางการเงินของโครงการตึกแถวมากที่สุด (มีความอ่อนไหวมากที่สุด) รองลงมาคืออัตราต้นทุนของเงินทุน ในขณะที่ปัจจัยด้านต้นทุนก่อสร้างมีอิทธิพลน้อยที่สุดในบรรดา 3 ปัจจัยเหล่านี้ นอกจากนี้เห็นได้ชัดว่าหากปัจจัยทั้งสามเกิดการเปลี่ยนแปลงที่ร้อยละ 5 จะทำให้มูลค่าโครงการลดลงจะน้อยกว่าศูนย์ กล่าวคือกลายเป็นโครงการที่ไม่สร้างมูลค่าและไม่มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

เมื่อพิจารณาถึงการตั้งสมมุติฐานทางการขายของโครงการที่คาดว่า จะมีผู้ซื้อทยอยมาเช่ายูนิตของโครงการจนเต็มนั้น หากในความเป็นจริง มีปัจจัยที่ส่งผลกระทบให้ไม่สามารถหาผู้มาเช่าโครงการได้ ก็จะทำให้เกิดความเสียหายที่อาจส่งผลให้โครงการนี้ ไม่ควรลงทุนได้ ในอีกแง่หนึ่ง หากพิจารณาถึงสาเหตุที่ทำให้ปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลอย่างมากต่อการเงินของโครงการ

จะพบว่า สาเหตุหลักเกิดจากรูปแบบของรายได้ที่มาจากเช่า ซึ่งเป็นรายได้ประจำเดือนเพียงอย่างเดียว ซึ่งมีสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับต้นทุนในช่วงเริ่มต้น และค่าใช้จ่ายประจำของโครงการ นี้จึงอาจเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผลการสำรวจคู่แข่งพบว่า คู่แข่งทุกรายทำโครงการตึกแถวเพื่อขายทั้งสิ้น โดยการสำรวจที่พบตึกแถวปล่อยเช่า นั้น เป็นเพียงผู้ประกอบการที่ซื้อมาปล่อยเช่าต่อ ซึ่งมีรูปแบบของต้นทุนที่แตกต่างจากโครงการที่ศึกษาดังกล่าว ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเสนอแนะว่าไม่ควรทำโครงการตึกแถวเพื่อเช่าเพียงอย่างเดียว ควรมีหน่วยขายที่ทำให้เกิดรายได้ที่มากขึ้น หรือสร้างกระแสเงินสดในช่วงต้นของโครงการ เพื่อชดเชยกับต้นทุนหรือกระแสเงินสดจ่ายในช่วงเริ่มต้นของโครงการที่มีปริมาณมาก

7.3 การตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถว

ตารางที่ 7.27 เปรียบเทียบดัชนีทางการเงินระหว่างโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถว

รายการ	คอนโดมิเนียม		ตึกแถว	
	ค่าดัชนีชี้วัด	เกณฑ์ตัดสินใจ	ค่าดัชนีชี้วัด	เกณฑ์ตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	7,030,954 บาท	$NPV_{CON} > 0$	172,008 บาท	$NPV_{CB} > 0$
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	18.84%	$IRR_{CON} > WACC_{CON}$	11.34%	$IRR_{CB} < WACC_{CB}$
ระยะเวลาคืนทุน (PB)	3.38 ปี	$PB_{CON} < PB_{Target}$	9.20 ปี	$PB_{CB} > PB_{Target}$
ดัชนีชี้กำไร (PI)	1.1781	$PI_{CON} > 1$	1.0240	$PI_{CB} > 1$

หมายเหตุ. โดย ผู้วิจัย.

จากดัชนีทางการเงินของโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถวภายใต้สมมติฐานพื้นฐาน (Base Case) ของแต่ละโครงการ สามารถสรุปได้ว่าโครงการคอนโดมิเนียมมีความเป็นไปได้ทางการเงินโดยผ่านเกณฑ์ทั้งสี่ดัชนี แต่โครงการตึกแถวมีความเป็นไปได้ทางการเงินโดยผ่านเกณฑ์เพียง NPV และ PI หากพิจารณาในการตัดสินใจเลือกลงทุนโครงการในลักษณะที่โครงการเป็นอิสระจากกัน (Independent Project) บนเงื่อนไขของเงินทุนที่จำกัด จะอาศัยการดัชนีชี้กำไร (Profitability Index : PI) เป็นเกณฑ์ตัดสินใจ ซึ่งจากตารางที่ 7.27 พบว่าดัชนี PI ของโครงการคอนโดมิเนียมที่เท่ากับ 1.1781 มากกว่า ดัชนี PI ของโครงการคอนโดมิเนียมที่เท่ากับ 1.0240 หมายถึงว่าโครงการ

คอนโดมิเนียมนั้นมีประสิทธิภาพในการทำกำไร หรือให้ผลประโยชน์มากกว่าโครงการตึกแถว เมื่อเทียบกับเงินลงทุน 1 หน่วย นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของทั้งสองโครงการพบว่า โครงการคอนโดมิเนียมมีรูปแบบของกระแสเงินสดรับและจ่าย ที่ส่งผลให้ปัจจัยความเสี่ยงทางด้านต้นทุน รายรับ และต้นทุนของเงินลงทุนนั้น ส่งผลกระทบต่อสถานภาพทางเงินน้อยกว่าโครงการคอนโดมิเนียมจึงเป็นโครงการที่มีความเสี่ยงน้อยกว่าโครงการตึกแถวให้เช่า ดังนั้น จากผลการเปรียบเทียบค่าดัชนีชี้กำไรและการวิเคราะห์ความอ่อนไหว สามารถสรุปได้ว่าควรตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม



บทที่ 8

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

8.1 บทสรุปผลการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้และตัดสินใจเลือกลงทุนระหว่างโครงการตึกแถวและคอนโดมิเนียม อาศัยการวิเคราะห์โครงการทั้งด้านกฎหมาย การก่อสร้าง การตลาด และการเงิน ในการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการในด้านต่างๆ ซึ่งในด้านกฎหมายจะเป็นตัวคัดกรองโครงการอันดับแรก กล่าวคือหากโครงการไม่สามารถทำโดยถูกกฎหมายได้ตั้งแต่แรก ก็ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนอย่างถูกต้องในทันที ในกรณีของทั้งโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถวให้เช่นนั้น อยู่ในบริเวณที่สามารถดำเนินการได้ โดยมีการออกแบบและก่อสร้าง รวมถึงการจัดเตรียมความต้องการพื้นฐานที่สอดคล้องตามกฎหมาย

ส่วนคัดกรองลำดับถัดไปคือความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยมีอุปสงค์และอุปทานเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดโครงสร้างทางการตลาด นำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์และวางตำแหน่งของโครงการ ในกรณีของสองโครงการนี้ได้เริ่มต้นจากการกำหนดกลยุทธ์และวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ก่อน โดยได้กำหนดแนวคิดและรูปแบบ รวมถึงงบประมาณการก่อสร้างของทั้งสองโครงการไว้เบื้องต้น และทดสอบกลยุทธ์นั้นผ่านทางแบบสอบถาม ซึ่งผลลัพธ์ได้สะท้อนว่ามีอุปสงค์มารองรับโครงการ (ผลิตภัณฑ์) อย่างเพียงพอ ในขณะที่เดียวกัน การสำรวจคู่แข่งเป็นปัจจัยที่บ่งบอกถึงโครงสร้างตลาดฝั่งอุปทานของโครงการ ให้นั้นการแข่งขันในด้านที่ไม่ใช่ราคา โดยเน้นคุณภาพของโครงการและทำเลที่ตั้งเป็นหลัก และจากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) เป็นส่วนช่วยบ่งบอกว่า การกำหนดกลยุทธ์และวางตำแหน่งของโครงการในเบื้องต้นนั้น ควรปรับปรุงส่วนใด จึงจะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ นำไปสู่การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และส่วนผสมทางการตลาด ซึ่งการกำหนดกลยุทธ์ดังกล่าว บ่งบอกถึงความไปได้ในการดำเนินการทางการตลาดของโครงการ และทำให้สามารถวางแผนและประเมินงบประมาณทางการตลาดซึ่งเชื่อมโยงไปยังการวิเคราะห์ทางการเงินต่อไป

ส่วนความเป็นไปได้ทางการเงิน ใช้วิธีการวิเคราะห์กระแสเงินสดรับและจ่าย โดยมีสมมติฐานทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญ ส่วนของสมมติฐานด้านรายรับ มีปัจจัยที่สำคัญคือราคาขายและระยะเวลาที่ได้รับรายรับ โดยเฉพาะโครงการตึกแถวให้เช่าที่มีรายรับเป็นรายเดือน ทำให้รายรับเป็นปัจจัยที่มีความอ่อนไหวและส่งผลกระทบต่อสถานะภาพทางการเงินได้ง่ายกว่าโครงการคอนโดมิเนียมที่มีกระแสสดรับในช่วงระยะเวลาเริ่มต้นโครงการที่มากกว่า ส่วนสมมติฐานด้านต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ง่าย มีปัจจัยที่สำคัญคือการวางงบประมาณด้านการตลาด การก่อสร้าง และค่าดำเนินการต่างๆ รวมถึงช่วงเวลาที่เกิดกระแสเงินสดจ่าย ส่วนการตั้งสมมติฐานด้านสัดส่วนของแหล่งเงินทุน ต้องพิจารณาถึงเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นที่จัดหาได้ เพื่อกำหนดสัดส่วนเงินกู้ที่เหมาะสม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของเงินทุนที่แตกต่างกัน โดยพบว่าโครงการคอนโดมิเนียมมีต้นทุนถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 12.2 มากกว่าต้นทุนถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการตึกแถวให้เช่าที่เท่ากับร้อยละ 11.4 จะเห็นได้ว่าคอนโดมิเนียมมีต้นทุนทางการเงินที่สูงกว่าตึกแถว ซึ่งมีสาเหตุจากมาจากความเสี่ยงของโครงการที่สูงกว่า ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนคาดหวังสูงกว่า (ต้นทุนค่าเสียโอกาสสูงกว่า) อย่างไรก็ตาม จะเห็นว่าอัตราต้นทุนดังกล่าวไม่ได้ต่างกันมากนัก ซึ่งเป็นผลมาจากสัดส่วนของแหล่งที่มาของเงินทุนที่โครงการตึกแถว นั้น มีสัดส่วนของการใช้เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นที่มากกว่า ทำให้อัตราต้นทุนรวมสูงขึ้น เมื่อวิเคราะห์การเงินของโครงการทั้งสองพบว่าทั้งโครงการคอนโดมิเนียมและตึกแถวให้เช่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนตามสมมติฐาน (Base Case) แต่เมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่ามีความเสี่ยงเพียงโครงการคอนโดมิเนียมเท่านั้นที่ยังคงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แสดงให้เห็นว่าโครงการตึกแถวมีความอ่อนไหวต่อต้นทุนค่าก่อสร้าง ราคาขาย และอัตราคิดลดมากกว่าโครงการคอนโดมิเนียม

ส่วนการตัดสินใจเลือกลงทุนโครงการในลักษณะที่โครงการเป็นอิสระจากกัน (Independent Project) บนเงื่อนไขของเงินทุนที่จำกัด จะอาศัยการดัชนีชี้กำไร (Profitability Index : PI) เป็นเกณฑ์ตัดสินใจ ซึ่งกรณีนี้พบว่าดัชนี PI ของโครงการคอนโดมิเนียมมากกว่า ดัชนี PI ของโครงการคอนโดมิเนียม หมายถึงว่าโครงการคอนโดมิเนียมนั้นมีประสิทธิภาพในการทำกำไร หรือให้ผลประโยชน์มากกว่าโครงการตึกแถว เมื่อเทียบกับเงินลงทุน 1 หน่วย ดังนั้น จึงควรตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม

8.2 ข้อเสนอแนะ

ในการประเมินโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท มีปัจจัยทั้งเชิงบวกและเชิงลบที่แตกต่างกัน ตั้งแต่ทำเลที่ตั้งที่ต้องพิจารณาตั้งแต่การวางผังเมือง กฎหมายท้องถิ่น และโครงสร้างตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ ผู้ลงทุนจึงควรคำนึงถึงทำเลตั้งแต่เริ่มต้นว่าสามารถดำเนินการ หรือก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ในประเภทที่ต้องการได้หรือไม่ และควรมีการลงทุนสำหรับข้อมูลในการสำรวจและประเมินตลาด เพื่อยืนยันถึงปัจจัยด้านอุปสงค์และอุปทานที่เป็นหัวใจสำคัญต่อความเป็นไปได้ของโครงการและการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

ส่วนของการวิเคราะห์ด้านการเงิน ควรระมัดระวังและใส่ใจรายละเอียดในการตั้งสมมติฐานด้านการเงิน ระยะเวลาของโครงการ วิธีการและเงื่อนไขในการคำนวณ เนื่องจากแต่ละปัจจัยดังกล่าว มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันในการคำนวณหรือวิเคราะห์ค่าดัชนีทางการเงิน ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจลงทุนในโครงการ โดยเฉพาะการกำหนดรูปแบบและระยะเวลาของรายรับของโครงการที่สอดคล้องและเหมาะสมกับรูปแบบและระยะเวลาของต้นทุนหรือรายจ่าย ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความอ่อนไหวและสถานภาพทางการเงินของโครงการ

ส่วนการวิเคราะห์อ่อนไหว นักลงทุนควรพิจารณาเลือกปัจจัยที่คาดว่าจะเป็ความเสี่ยงของโครงการในอนาคต โดยแต่ละโครงการอาจมีปัจจัยที่มีความอ่อนไหวแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นทางด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดนั้นๆ เช่น ตลาดในบางพื้นที่ มีการแข่งขันด้านราคาที่สูง อาจกดดันให้โครงการต้องลดราคาขาย ทำให้รายรับของโครงการที่คาดว่าจะได้ลดลงมากกว่าที่ควรจะเป็นได้ นอกจากนี้ ยังควรวางแผนการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นไว้ด้วย เนื่องจากแผนการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว มีต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ที่อาจส่งผลต่อกระแสเงินสดในอนาคตได้เช่นกัน



รายการอ้างอิง

หนังสือ

พรรณฤฎา ชูนิมิตรกุล. (2558). การเงินธุรกิจ (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

บทความวารสาร

นวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, (2557). โครงการประชุมวิชาการ ประจำปี 2557 Build Environment Research Associates Conference, BERAC 5, 2014, 5(521)

วิทยานิพนธ์

ชูเกียรติ นอบน้อม. (2557). การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมบนถนนสุขุมวิท 105. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

นภาพรรณ เนาวแสงศรี. (2557). การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการพัฒนาที่ดินเปล่าจังหวัดสมุทรสาคร. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

นิพัทธ์ ชูสวัสดิชัย. (2557). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการโรงงานสำเร็จรูปจังหวัดสมุทรสาคร. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

ปิยพงษ์ จารุสุวรรณภูมิ. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในประเทศอิตาลีในรูปแบบ Use looking for a site. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

พรชัย แม้นธนาวงศ์สิน. (2555). การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมบริเวณบางแค (ถ.เพชรเกษม). (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

- วรวิทย์ เตลียะโชติ. (2557). การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการทาวนิโสมและอาคารพาณิชย์ อ.เมือง จ.บุรีรัมย์. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.
- อัคนเรศ โชคศุภจินดา. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการคอนโดมิเนียม บริเวณถนนงามวงศ์วาน. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- กรมสรรพากร (2560). ภาษีที่เกี่ยวข้องกับการขายอสังหาริมทรัพย์, สืบค้นเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2560, จาก <http://rdsrv2.rd.go.th/landwht/landwht05.asp#link5>
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (2560). ข้อมูลรายบริษัท/หลักทรัพย์, สืบค้นเมื่อวันที่ 14 เมษายน 2560, จาก <https://www.set.or.th/set/commonslookup.do?language=th&country=TH>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (2560). พันธบัตรและตราสารหนี้, สืบค้นเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2560, จาก <https://www.bot.or.th/Thai/DebtSecurities/Pages/default.aspx>
- ธนาคารกรุงเทพ (2560). อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ, สืบค้นเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2560, จาก <http://www.bangkokbank.com/BangkokBankThai/WebServices/Rates/Pages/LoanInterestRates.aspx>
- สมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์ (2560). ข้อบัญญัติท้องถิ่นชั่วคราว แทนผังเมืองรวม, สืบค้นเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2559, จาก <http://www.asa.or.th/?q=node/110560#SMK>
- สำนักงานวัชรธรรมทนายความและธุรกิจที่ดิน (2560). ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับกฎหมายจัดสรรที่ดิน, สืบค้นเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2559, จาก <http://vtlandlawoffice.com/generaljudsanteedin.html>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2560). ข้อมูลสถิติที่สำคัญ, สืบค้นเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559, จาก <http://statbbi.nso.go.th/staticreport/page/sector/th/index.aspx>



ภาคผนวก

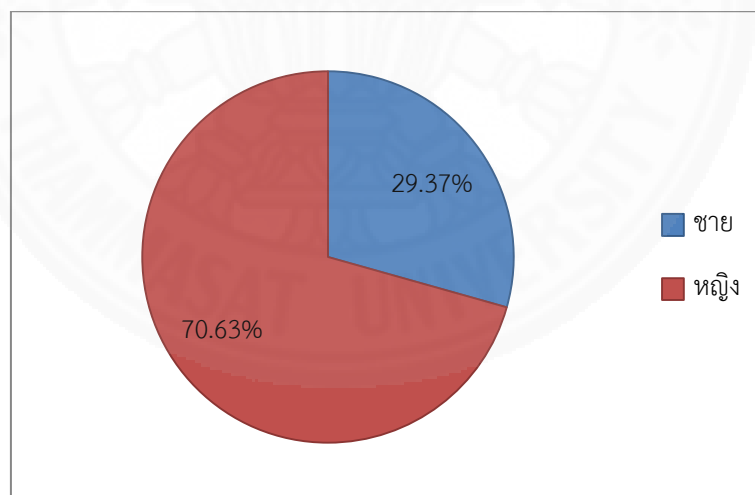
ภาคผนวก ก

แบบสอบถามและผลของแบบสอบถามเรื่อง “ความต้องการในอสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร”

แบบสอบถามชุดนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ คอนโดมิเนียม และตึกแถว ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร จัดทำโดยนักศึกษาปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ซึ่งการให้ข้อมูลของท่านในครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์สำหรับเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับความต้องการของท่านต่อไป ผู้ศึกษาจึงขอความกรุณาในการทำแบบสอบถามทุกข้อตามความเป็นจริง เพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูล และขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามดังกล่าว

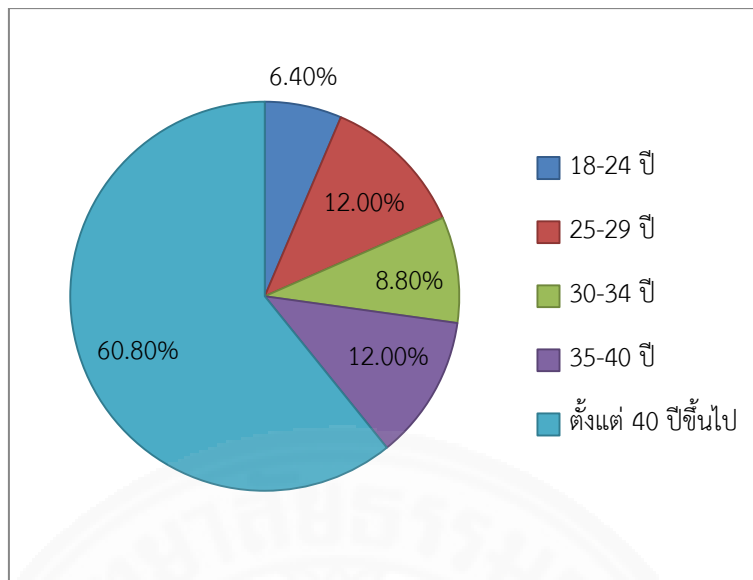
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

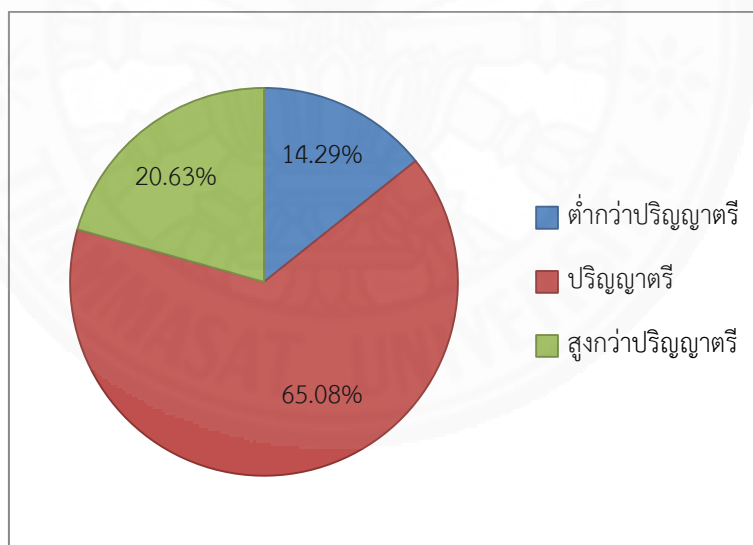
 1) ชาย 2) หญิง

2. อายุ

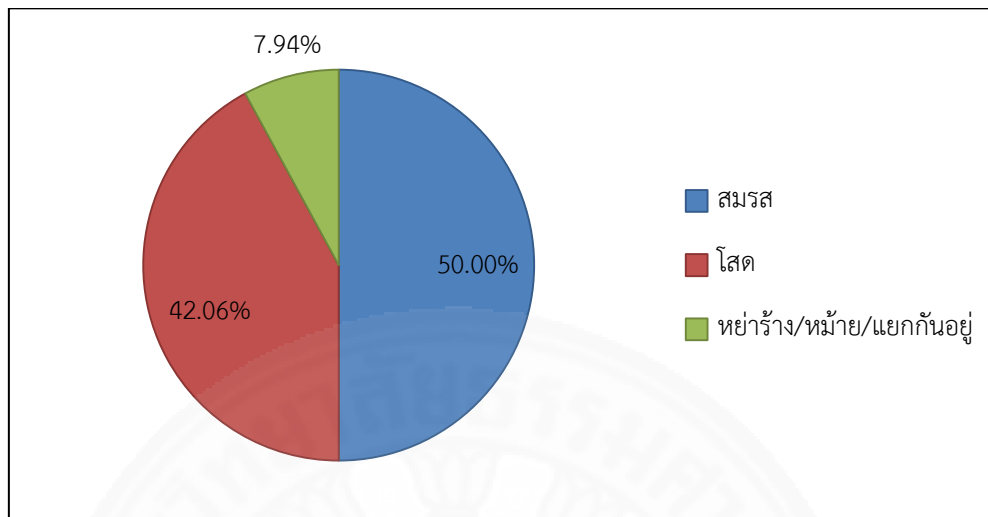
 1) 18-24 ปี 2) 25-29 ปี 3) 30-34 ปี 4) 35-39 ปี 5) ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป



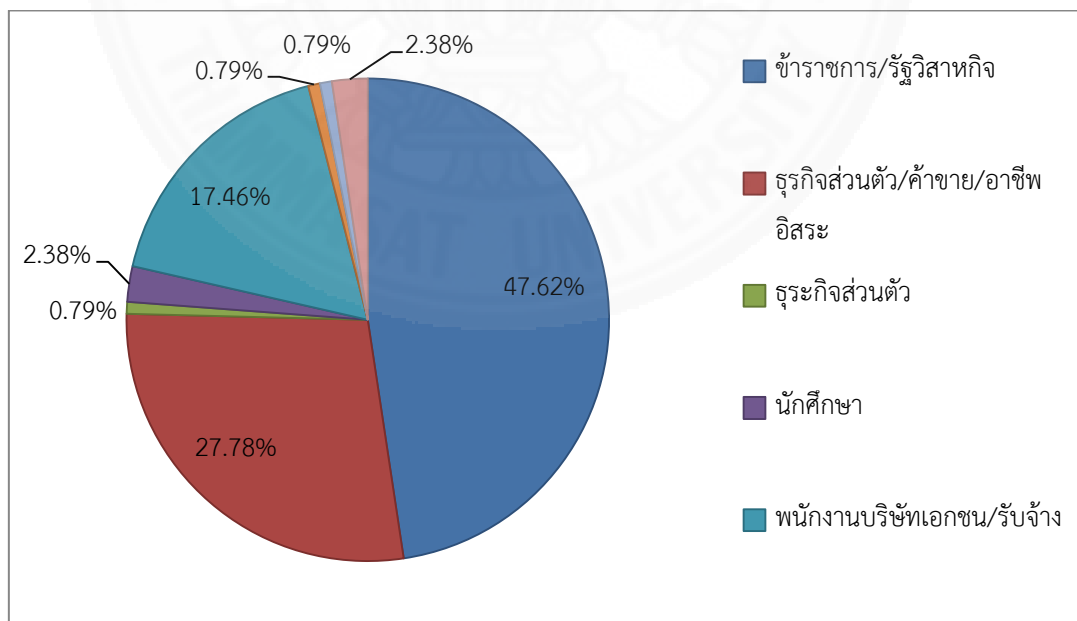
3. การศึกษา 1) ต่ำกว่าปริญญาตรี 2) ปริญญาตรี 3) สูงกว่าปริญญาตรี



4. สถานภาพ 1) โสด 2) สมรส 3) หย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่

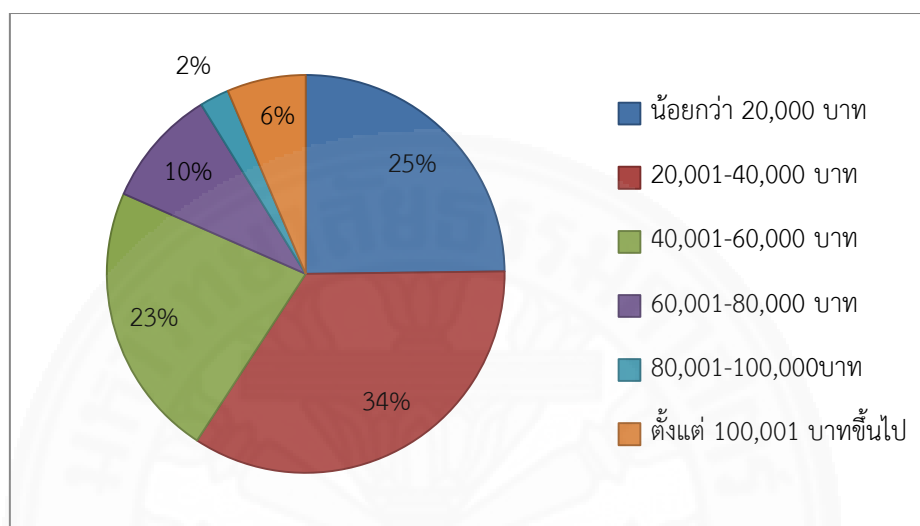


5. อาชีพ 1) นักศึกษา 2) พนักงานบริษัทเอกชน/รับจ้าง
 3) ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย/อาชีพอิสระ 4) ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
 5) ว่างาน 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



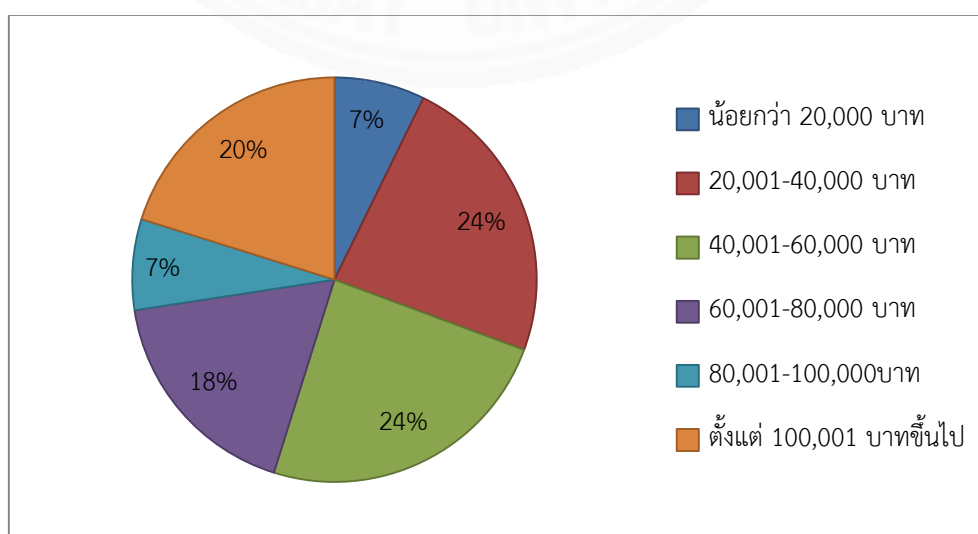
6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วนบุคคล (เฉพาะตัวท่านเอง)

- 1) น้อยกว่า 20,000 บาท
- 2) 20,001-40,000 บาท
- 3) 40,001-60,000 บาท
- 4) 60,001-80,000 บาท
- 5) 80,001-100,000บาท
- 6) ตั้งแต่ 100,001 บาทขึ้นไป

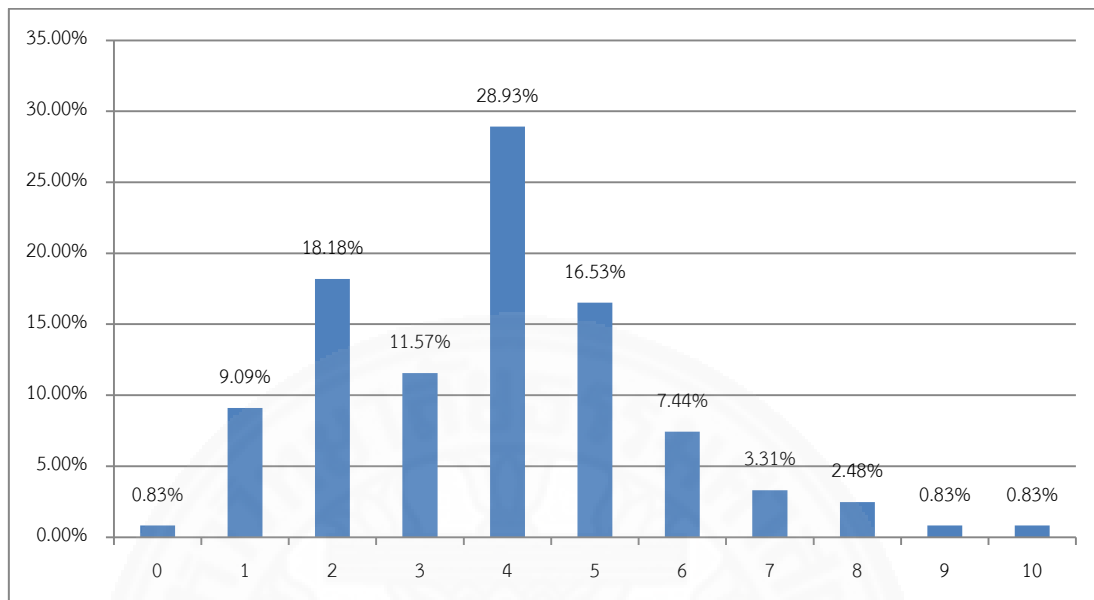


7. รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน (ทั้งครอบครัว)

- 1) น้อยกว่า 20,000 บาท
- 2) 20,001-40,000 บาท
- 3) 40,001-60,000 บาท
- 4) 60,001-80,000 บาท
- 5) 80,001-100,000บาท
- 6) ตั้งแต่ 100,001 บาทขึ้นไป

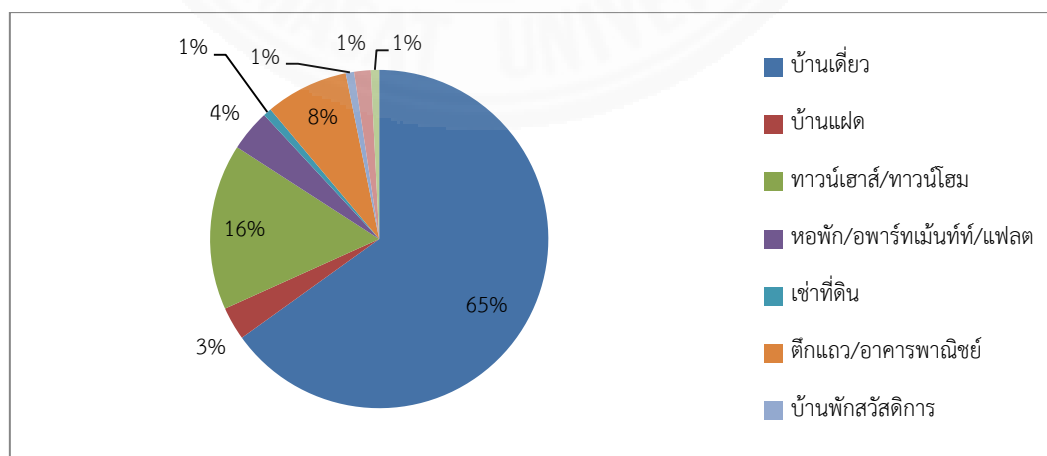


8. ขนาดครอบครัว / จำนวนผู้พักอาศัยร่วมกับท่าน _____ คน



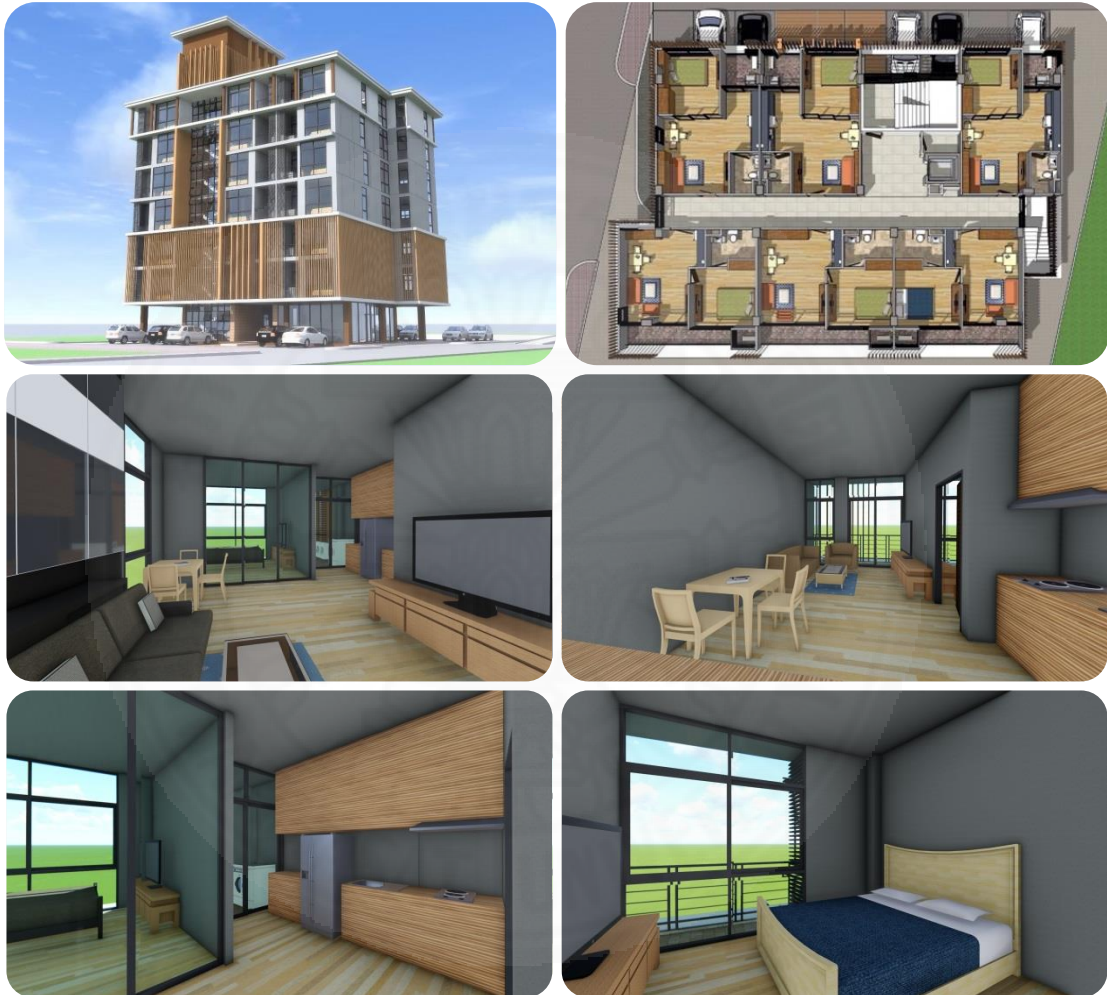
9. ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบันของท่าน

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) บ้านเดี่ยว | <input type="checkbox"/> 2) บ้านแฝด |
| <input type="checkbox"/> 3) ทาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม | <input type="checkbox"/> 4) หอพัก/อพาร์ทเมนท์/แฟลต |
| <input type="checkbox"/> 5) คอนโดมิเนียม | <input type="checkbox"/> 6) ตึกแถว/อาคารพาณิชย์ |
| <input type="checkbox"/> 7) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____ | |



ส่วนที่ 2 ความต้องการในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

หากมีโครงการคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก ซึ่งมีรายละเอียดและลักษณะของโครงการดัง ข้อมูลต่อไปนี้ เกิดขึ้นจริงบนพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบนในช่วงปลายปี 2560 (อีก 1 ปีข้างหน้า) ท่านมีความคิดเห็นต่อรูปแบบโครงการต่อไปนี้อย่างไร



เครดิตภาพโดย : SMILE Landscape Co.,Ltd.

ที่ตั้งโครงการ	บริเวณใกล้เคียงโรงพยาบาลกระทู้มแบน ริมถนนเทศบาล 2
ลักษณะโครงการ	คอนโดมิเนียม 6 ชั้น พร้อมอยู่อาศัย เกรดพรีเมียม
รูปแบบห้อง	- ห้องใหญ่ 55 ตารางเมตร (รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ) (2 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องน้ำ) - ห้องเล็ก 45 ตารางเมตร (รวมเฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ) (1 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/รับประทานอาหาร 1 ห้องน้ำ)
สิ่งอำนวยความสะดวก	พื้นที่นั่งเล่นส่วนกลาง บริการซักรีด ร้านสะดวกซื้อ อินเทอร์เน็ต
ที่จอดรถ	1 คันต่อ 1 ห้อง
ราคาเริ่มต้น	ราคาขาย : ห้องเล็ก 2.3 ล้านบาท, ห้องใหญ่ 2.8 ล้านบาท ราคาเช่าต่อเดือน : ห้องเล็ก 8,000 บาท, ห้องใหญ่ 12,000 บาท

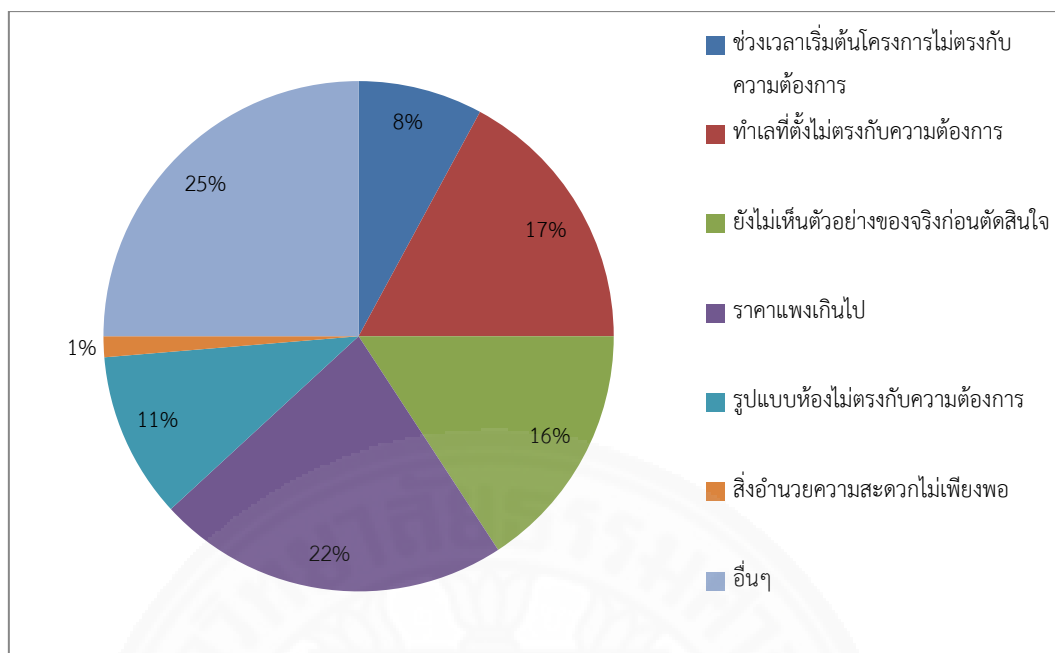
10. หากมีคอนโดมิเนียมขนาดเล็กใหม่เกิดขึ้น (ดังลักษณะตัวอย่างข้างต้น) ในพื้นที่อำเภอกระทู้มแบน ท่านจะสนใจซื้อหรือเช่าหรือไม่

- 1) สนใจซื้อ (ทำต่อตั้งแต่ข้อ 16,19) 2) สนใจเช่า (ทำต่อตั้งแต่ข้อ 17-19)
 3) สนใจทั้งเช่าและซื้อ (ทำต่อตั้งแต่ข้อ 16-19) 4) ไม่สนใจ (ทำต่อตั้งแต่ข้อ 11)

	จำนวน (คน)	จำนวน (%)
สนใจซื้อ	34	26.98%
สนใจเช่า	4	3.17%
สนใจทั้งเช่าและซื้อ	10	7.94%
ไม่สนใจ	78	61.90%
ผลรวมทั้งหมด	126	100.00%

11. เพราะเหตุใด ท่านจึงไม่สนใจซื้อ / เช่าโครงการดังกล่าว

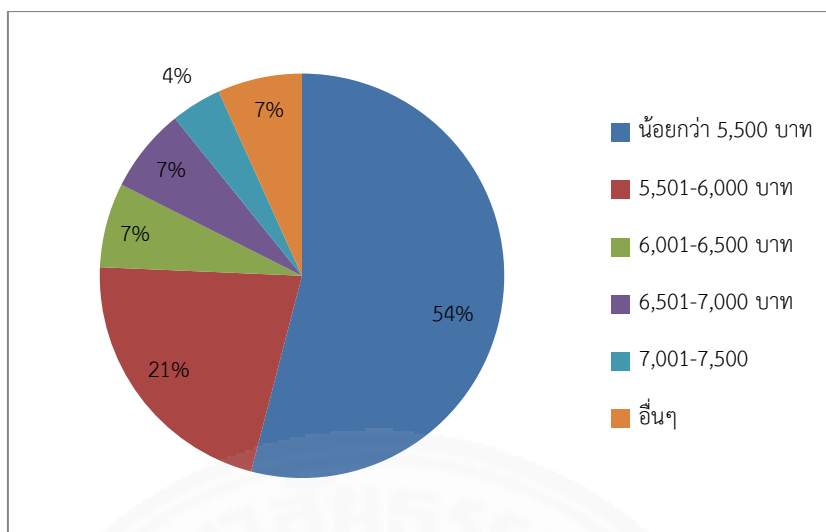
- 1) ราคาแพงเกินไป 5) ช่วงเวลาเริ่มต้นโครงการไม่ตรงกับความต้องการ
 2) รูปแบบห้องไม่ตรงกับความต้องการ 6) ยังไม่เห็นตัวอย่างของจริงก่อนตัดสินใจ
 3) ทำเลที่ตั้งไม่ตรงกับความต้องการ 7) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____
 4) สิ่งอำนวยความสะดวกไม่เพียงพอ



เหตุผลอื่นๆ	จำนวน (คน)	เปอร์เซ็นต์
ต้องการที่ดินเปล่า ปลูกบ้านเล็ก พร้อมมีพืชผลเกษตรกรรมเล็ก	1	5.3%
พื้นที่ใช้สอยน้อย ราคาแพงมาก	1	5.3%
เพราะชอบบ้านที่มีบริเวณและเนื้อที่มากๆ	1	5.3%
มีที่พักเป็นของตนเองอยู่แล้ว	9	47.4%
ไม่ค่อยเหมาะสมกับผู้ป่วยทุพพลภาพ	1	5.3%
ไม่อยู่ในพื้นที่ ทำงานหรือ รร.บุตร	2	10.5%
ยังมีภาระหนี้สินที่ต้องชำระ	1	5.3%
ยังไม่มีความต้องการ	1	5.3%
รายได้น้อย	1	5.3%
ห้องไม่พออยู่...อาคารสูงเป็นแห่งๆและต้องเสียค่าส่วนกลางทุกเดือน	1	5.3%
ผลรวมทั้งหมด	19	100.0%

12. ราคาที่ท่านคิดว่าเหมาะสมสำหรับการเช่าต่อเดือน (ห้องเล็ก)

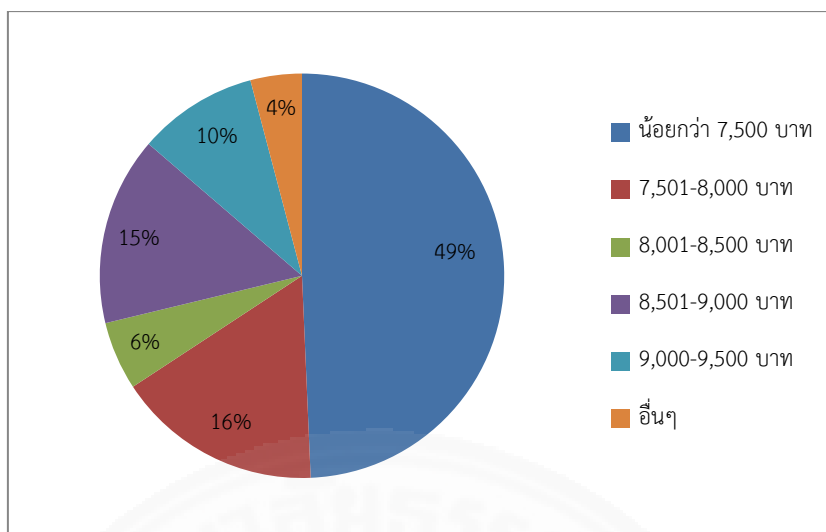
- 1) น้อยกว่า 5,500 บาท
 2) 5,501-6,000 บาท
 3) 6,001-6,500 บาท
 4) 6,501-7,000 บาท
 5) 7,001-7,500
 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



ราคาอื่นๆ	จำนวน (คน)	
ไม่ทราบ	3	60.0%
ตามความใกล้เคียง และสะดวก	1	20.0%
มีบ้านของตัวเอง	1	20.0%
ผลรวมทั้งหมด	5	100.0%

13. ราคาที่ท่านคิดว่าเหมาะสมสำหรับการเช่าต่อเดือน (ห้องใหญ่)

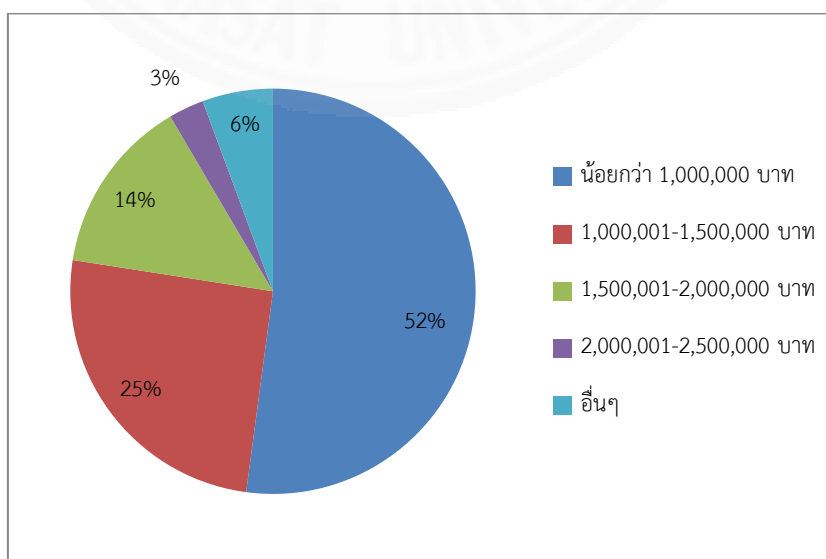
- 1) น้อยกว่า 7,500 บาท
 2) 7,501-8,000 บาท
 3) 8,001-8,500 บาท
 4) 8,501-9,000 บาท
 5) 9,000-9,500 บาท
 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



ราคาอื่นๆ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ทราบ	2	66.7%
มีบ้านของตัวเอง	1	33.3%
ผลรวมทั้งหมด	3	100.0%

14. ราคาที่ท่านคิดว่าเหมาะสมสำหรับการซื้อ (ห้องเล็ก)

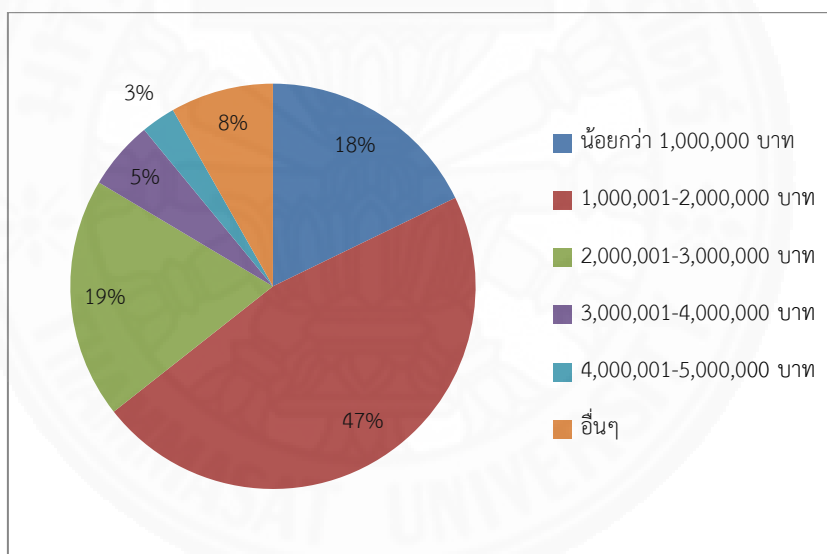
- 1) น้อยกว่า 1,000,000 บาท
 2) 1,000,001-1,500,000 บาท
 3) 1,500,001-2,000,000 บาท
 4) 2,000,001-2,500,000 บาท
 5) 2,500,001-3,000,000 บาท
 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

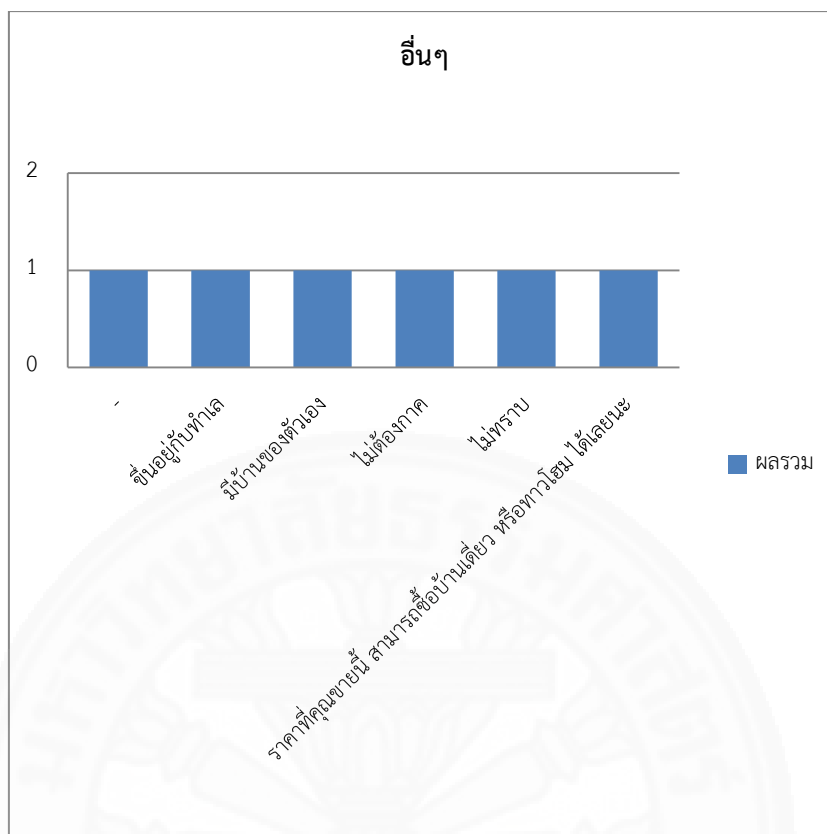


ราคาอื่นๆ	จำนวน (คน)	
ไม่ทราบ	2	50.0%
มีบ้านของตัวเอง	1	25.0%
ไม่ต้องการ	1	25.0%
ผลรวมทั้งหมด	4	100.0%

15. ราคาที่ท่านคิดว่าเหมาะสมสำหรับการซื้อ (ห้องใหญ่)

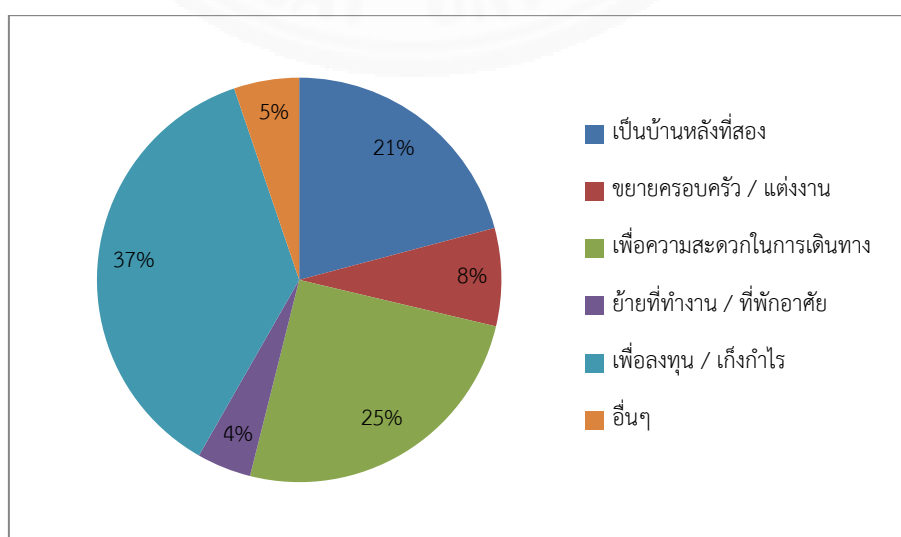
- 1) น้อยกว่า 1,000,000 บาท 2) 1,000,001-2,000,000 บาท
 3) 2,000,001-3,000,000 บาท 4) 3,000,001-4,000,000 บาท
 5) 4,000,001-5,000,000 บาท 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

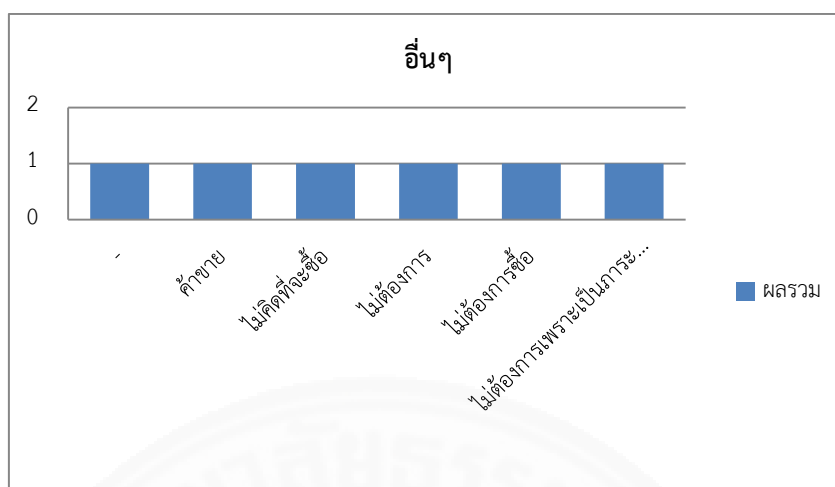




16. ท่านต้องการซื้อคอนโดมิเนียมด้วยสาเหตุใดมากที่สุด

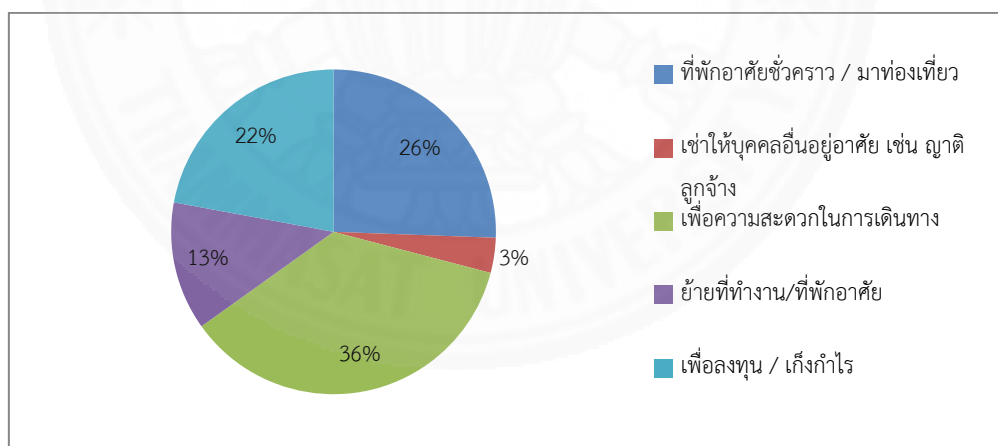
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) เป็นบ้านหลังที่สอง | <input type="checkbox"/> 2) ขยายครอบครัว / แต่งงาน |
| <input type="checkbox"/> 3) เพื่อความสะดวกในการเดินทาง | <input type="checkbox"/> 4) ย้ายที่ทำงาน / ที่พักอาศัย |
| <input type="checkbox"/> 5) เพื่อลงทุน / เก็งกำไร | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____ |





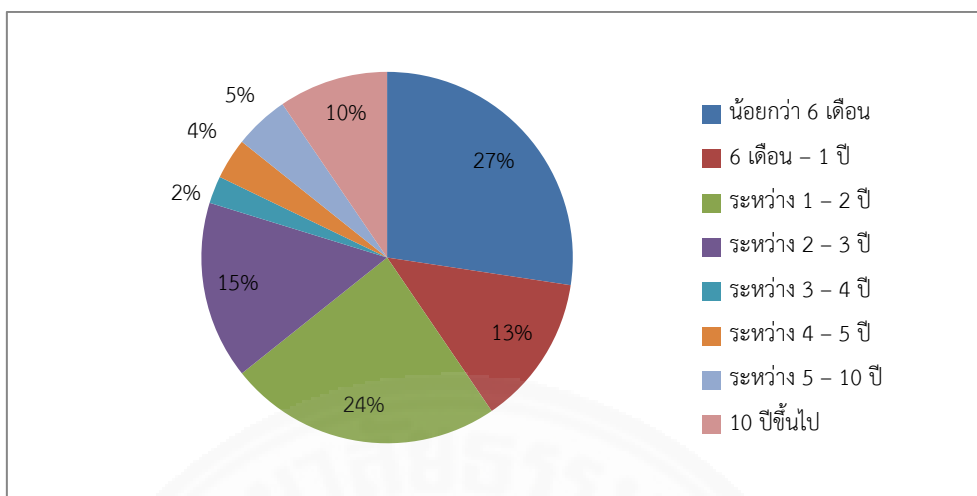
17. ท่านต้องการเช่าคอนโดมิเนียมด้วยสาเหตุใดมากที่สุด

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1) ที่พักอาศัยชั่วคราว / มาท่องเที่ยว | <input type="checkbox"/> 2) เช่าให้บุคคลอื่นอยู่อาศัย เช่น ญาติ ลูกจ้าง |
| <input type="checkbox"/> 3) เพื่อความสะดวกในการเดินทาง | <input type="checkbox"/> 4) ย้ายที่ทำงาน/ที่พักอาศัย |
| <input type="checkbox"/> 5) เพื่อลงทุน / เก็งกำไร | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____ |



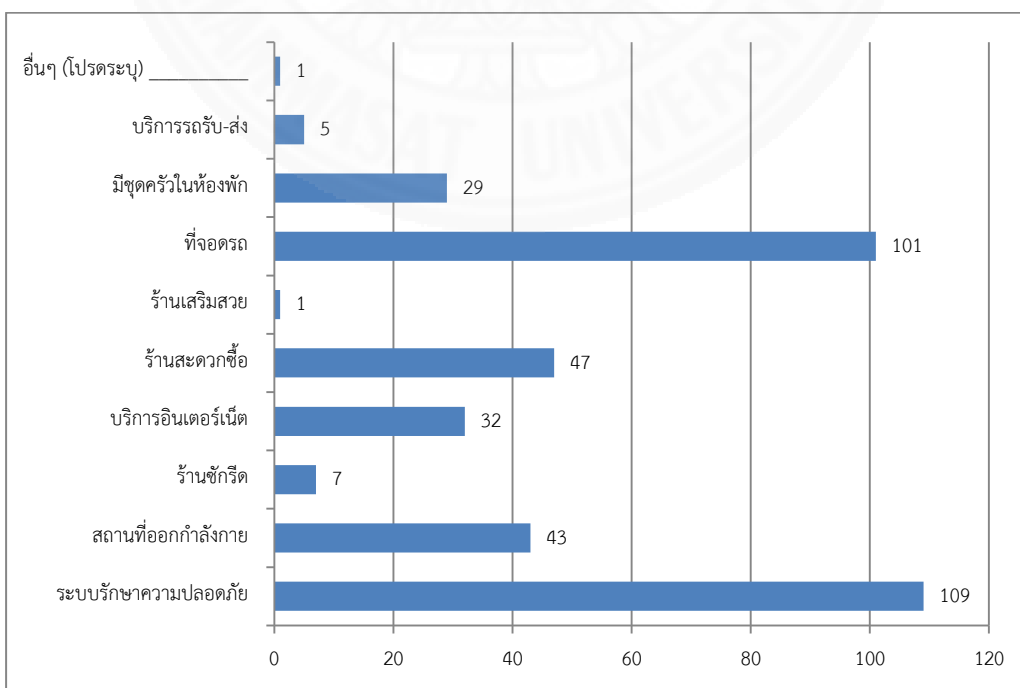
18. ระยะเวลาที่ท่านต้องการเช่าคอนโดมิเนียม

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1) น้อยกว่า 6 เดือน | <input type="checkbox"/> 2) 6 เดือน – 1 ปี |
| <input type="checkbox"/> 3) ระหว่าง 1 – 2 ปี | <input type="checkbox"/> 4) ระหว่าง 2 – 3 ปี |
| <input type="checkbox"/> 5) ระหว่าง 3 – 4 ปี | <input type="checkbox"/> 6) ระหว่าง 4 – 5 ปี |
| <input type="checkbox"/> 7) ระหว่าง 5 – 10 ปี | <input type="checkbox"/> 8) 10 ปีขึ้นไป |



19. สิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการมากที่สุด หรือคิดว่าสำคัญมากที่สุด 3 อย่าง

- 1) ระบบรักษาความปลอดภัย
- 2) สถานที่ออกกำลังกาย
- 3) ร้านซักรีด
- 4) บริการอินเทอร์เน็ต
- 5) ร้านสะดวกซื้อ
- 6) ร้านเสริมสวย
- 7) ที่จอดรถ
- 8) มีชุดครัวในห้องพัก
- 9) บริการรถรับ-ส่ง
- 10) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



ส่วนที่ 3 ความต้องการในอสังหาริมทรัพย์ประเภทตึกแถว

หากมีโครงการตึกแถว ซึ่งมีรายละเอียดและลักษณะของโครงการดังข้อมูลต่อไปนี้ เกิดขึ้นจริงบนพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบนในช่วงปลายปี 2560 (อีก 1 ปีข้างหน้า) ท่านมีความคิดเห็นต่อรูปแบบโครงการต่อไปนี้อย่างไร



เครดิตภาพโดย : SMILE Landscape Co.,Ltd.

ที่ตั้งโครงการ	บริเวณใกล้เคียงโรงพยาบาลกระทุ่มแบน ริมถนนเทศบาล 2
ลักษณะโครงการ	ตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง ให้เช่า จำนวน 5 คูหา สไตล์โมเดิร์น
รูปแบบห้อง	คูหาเดี่ยว หน้ากว้าง 5 เมตร ยาว 12 เมตร รวม 205 ตารางเมตร (ห้องเปล่า+ชั้นลอย 1 ชั้น มีห้องน้ำทุกชั้น)
สิ่งอำนวยความสะดวก	พื้นที่ว่างด้านหลัง และดาดฟ้าสำหรับเบ็ดเตล็ด บริการต่อเติมภายใน
ที่จอดรถ	1 คันต่อ 1 คูหา
ราคาเริ่มต้น	ราคาเช่าต่อเดือน : 13,000 – 15,000 บาท

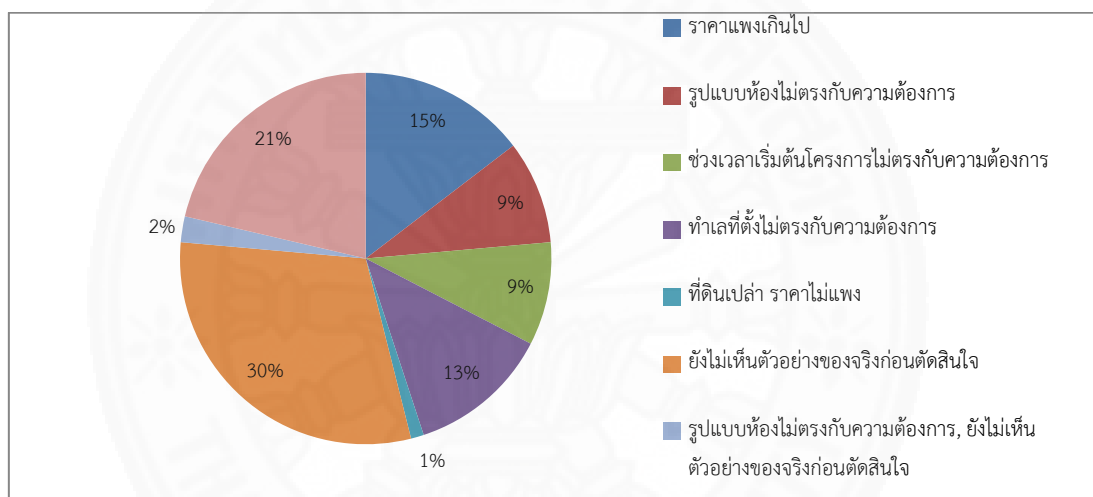
20. หากมีตึกแถวใหม่เกิดขึ้น (ดังลักษณะตัวอย่างข้างต้น) ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน ท่านจะสนใจเช่าหรือไม่

- 1) สนใจเช่า (ทำต่อตั้งแต่ข้อ 23) 2) ไม่สนใจ (ทำต่อตั้งแต่ข้อ 21)
- 3) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

	จำนวน (คน)	จำนวน (%)
ไม่สนใจ	80	65.04%
สนใจเช่า	32	26.02%
อื่นๆ	11	8.94%
ผลรวมทั้งหมด	123	100.00%

21. เพราะเหตุใด ท่านจึงไม่สนใจเช่าโครงการตึกแถวดังกล่าว

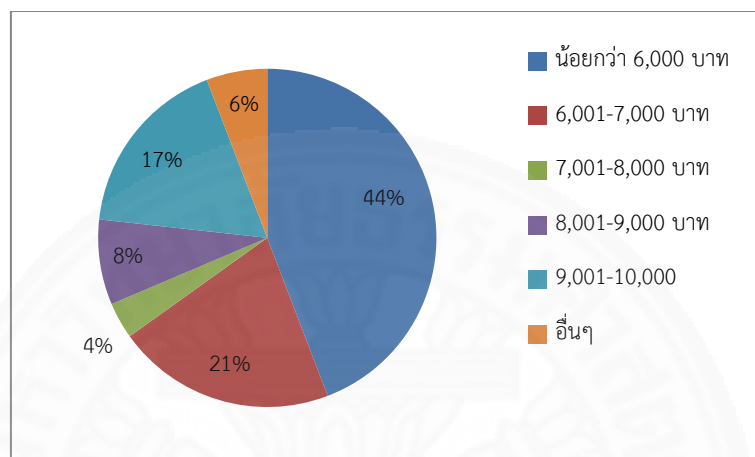
- 1) ราคาแพงเกินไป
- 2) รูปแบบห้องไม่ตรงกับความต้องการ
- 3) ทำเลที่ตั้งไม่ตรงกับความต้องการ
- 4) สิ่งอำนวยความสะดวกไม่เพียงพอ
- 5) ช่วงเวลาเริ่มต้นโครงการไม่ตรงกับความต้องการ
- 6) ยังไม่เห็นตัวอย่างของจริงก่อนตัดสินใจ
- 7) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



เหตุผลอื่นๆ	จำนวน (คน)	เปอร์เซ็นต์
มีที่พักเป็นของตนเองอยู่แล้ว	4	20.0%
เป็นเจ้าของตึกแถวอยู่แล้ว	2	10.0%
ที่ดินเปล่า ราคาไม่แพง	1	5.0%
ไม่มีความต้องการ	9	45.0%
ต้องการซื้อ	2	10.0%
เป็นทรัพย์สิน	1	5.0%
ดูทำเลก่อน	1	5.0%
ผลรวมทั้งหมด	20	100.0%

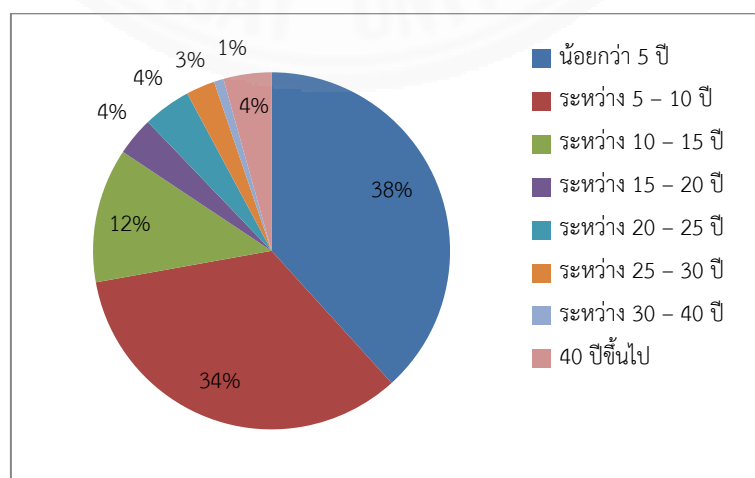
22. ราคาที่ท่านคิดว่าเหมาะสมสำหรับการเช่าต่อเดือน

- 1) น้อยกว่า 6,000 บาท
- 2) 6,001-7,000 บาท
- 3) 7,001-8,000 บาท
- 4) 8,001-9,000 บาท
- 5) 9,001-10,000
- 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



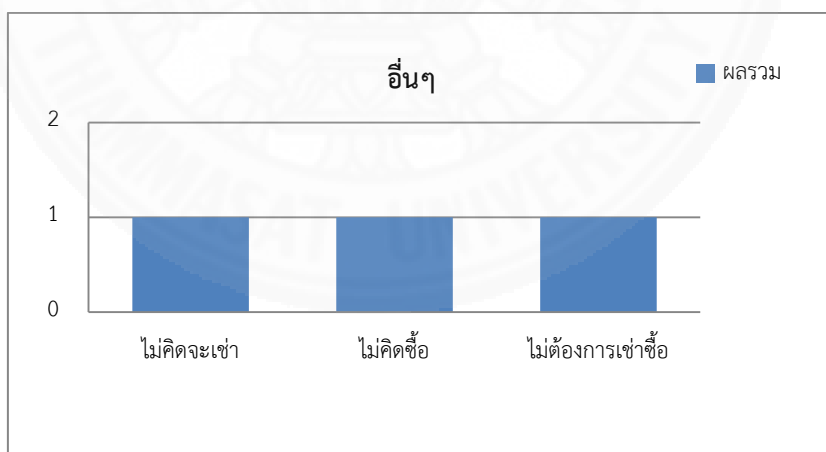
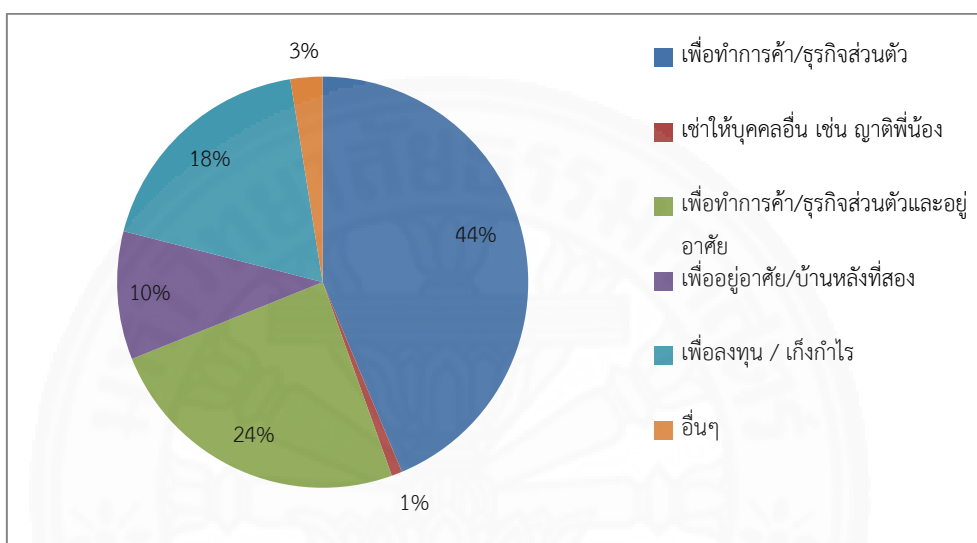
23. ระยะเวลาที่ท่านต้องการเช่าตึกแถว

- 1) น้อยกว่า 5 ปี
- 2) ระหว่าง 5 – 10 ปี
- 3) ระหว่าง 10 – 15 ปี
- 4) ระหว่าง 15 – 20 ปี
- 5) ระหว่าง 20 – 25 ปี
- 6) ระหว่าง 25 – 30 ปี
- 7) ระหว่าง 30 – 40 ปี
- 8) 40 ปีขึ้นไป



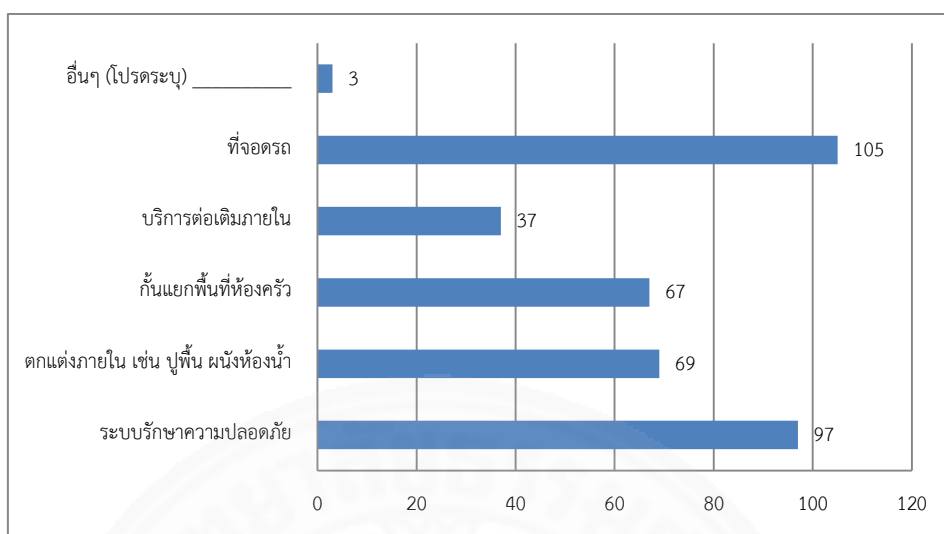
24. ท่านต้องการเช่าตึกแถวด้วยสาเหตุใดมากที่สุด

- 1) เพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัว 2) เช่าให้บุคคลอื่น เช่น ญาติพี่น้อง
- 3) เพื่อทำการค้า/ธุรกิจส่วนตัวและอยู่อาศัย 4) เพื่ออยู่อาศัย/บ้านหลังที่สอง
- 5) เพื่อลงทุน / เก็งกำไร 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



25. สิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการมากที่สุด หรือคิดว่าสำคัญมากที่สุด 3 อย่าง

- 1) ระบบรักษาความปลอดภัย 2) ตกแต่งภายใน เช่น ปูพื้น ผนังห้องน้ำ
- 3) กันแยกพื้นที่ห้องครัว 4) บริการต่อเติมภายใน
- 5) ที่จอดรถ 6) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____



คำตอบอื่นๆ ได้แก่

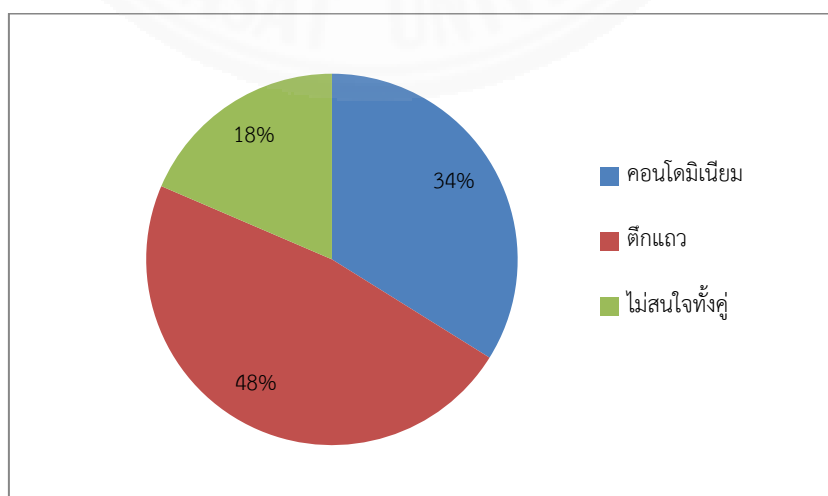
“สถานที่พักผ่อน สวนสุขภาพ”

“เพื่อนบ้านด้วยกันมันแย่” ไม่ควรตอบในส่วนนี้ ตัดออกจากการพิจารณา

“ไม่คิดซื้อ” ไม่ควรตอบในส่วนนี้ ตัดออกจากการพิจารณา

26. หากท่านต้องเลือกระหว่างตึกแถวกับคอนโดมิเนียม ท่านสนใจเช่า/ซื้อ โครงการใดมากกว่ากัน

- 1) ตึกแถว 2) คอนโดมิเนียม
- 3) ไม่สนใจทั้งคู่



ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

	จำนวน (คน)
คนในพื้นที่ส่วนใหญ่จะมีที่ดินกันอยู่แล้ว คนที่สนใจส่วนใหญ่ น่าจะเป็นคนทำงานที่เป็นคนต่างจังหวัด	1
ต้องการ. โรงเรือน ที่มี ออฟฟิศ. และพื้นที่. ทำงาน. กว้างๆ. อยู่รวมกัน	1
ถ้าได้ข้อมูลจากคนที่เขาสนใจหรือกำลังหา อยู่พอดีก็น่าจะได้ข้อมูลที่ใกล้เคียงความจริงมากที่สุดนะครับ	1
ไม่ควรสร้างที่พักอาศัยใกล้โรงพยาบาล	1
ราคาขายดีแล้ว บริเวณจอดรถ การ ปลูก.ต้องดีและสะดวก ราคาไม่แพงเกินไป	1
ราคาถูก วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง โครงสร้างที่ได้มาตรฐาน	1
อยากให้ทำบ้านเดี่ยวราคาไม่แพงมากกว่า	1
ผลรวมทั้งหมด	7

ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความกรุณาในการตอบแบบสอบถามนี้ครับ

ภาคผนวก ข

บทสัมภาษณ์เรื่อง

“การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร”

บทสัมภาษณ์ชุดนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ คอนโดมิเนียม และตึกแถว ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร จัดทำโดยนักศึกษาปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ซึ่งการให้ข้อมูลของท่านในครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์สำหรับเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ต่อไป จึงขอขอบคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ดังกล่าว

1. ชื่อของผู้ให้สัมภาษณ์ :
2. ตำแหน่งของผู้ให้สัมภาษณ์ :
3. โครงการด้านอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

ชื่อโครงการ :	
ลักษณะ/วัตถุประสงค์ :	
ที่ตั้งโครงการ :	
พื้นที่รวมโครงการ :	
ราคาเฉลี่ย :	ให้เช่า บาทต่อเดือน หรือขาย บาท
ระยะเวลาให้เช่า :	
เงื่อนไขการชำระเงิน :	
สถานะการอยู่อาศัย :	
ต้นทุนค่าที่ดิน :	บาท หรือ บาท / ตร.ว.
ต้นทุนค่าพัฒนาที่ดิน :	บาท หรือ บาท / ตร.ว.
ต้นทุนค่าก่อสร้าง :	บาท หรือคิดเป็นร้อยละ ของต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนในการบริหาร :	
ค่าการตลาด/ส่งเสริมการขาย :	บาท หรือคิดเป็นร้อยละ ของต้นทุนทั้งหมด

มูลค่าการลงทุนรวม :	บาท
แบ่งเป็น - ส่วนของเจ้าของ :	บาท และสินเชื่อ : บาท
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	ค่าธรรมเนียม
ระยะเวลาโครงการ	

4. การกำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ภายในระยะเวลา.....) :

- 4.1 วิธีการ :

- 4.2 อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ :

5. วิธีการหาลูกค้า / กลยุทธ์ทางการตลาด

.....

.....

.....

6. ปัญหาหรืออุปสรรคที่พบ

.....

.....

.....

7. ความคิดเห็นต่อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน

.....

.....

.....

8. ความคิดเห็นต่อสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพาณิชย์ในพื้นที่อำเภอกระทุ่มแบน

.....

.....

.....

9. ความคิดเห็น / ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

ภาคผนวก ค
กระแสเงินสดของโครงการคอนโดมิเนียม (Base Case)

กระแสเงินสดรับ

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	5	6	7	8
	รวม	ปีที่ 2			
		Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
Cash Inflow					
1 ยูนิตขาย					
1.1 ห้องเล็ก					
- เงินจอง n/a	-				
- ทำสัญญา n/a	-				
- เงินดาวน์ 20%	-				
ดาวน์ Q1/2562	920,000	153,333	153,333	153,333	153,333
ดาวน์ Q2/2562	920,000		153,333	153,333	153,333
ดาวน์ Q3/2562	920,000			153,333	153,333
ดาวน์ Q4/2562	460,000				76,667
ดาวน์ Q1/2563	460,000				
ดาวน์ Q2/2563	460,000				
- เงินโอน 80%	16,560,000	-	-	-	-

กระแสเงินสดรับ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	9	10	11	12	13	14	15	16
	รวม	ปีที่ 3				ปีที่ 4			
		Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
Cash Inflow									
1 ยูนิตขาย									
1.1 ห้องเล็ก									
- เงินจอง n/a	-								
- ทำสัญญา n/a	-								
- เงินคาวน 20%	-								
คาวน Q1/2562	920,000	153,333	153,333						
คาวน Q2/2562	920,000	153,333	153,333	153,333					
คาวน Q3/2562	920,000	153,333	153,333	153,333	153,333				
คาวน Q4/2562	460,000	76,667	76,667	76,667	76,667	76,667			
คาวน Q1/2563	460,000	76,667	76,667	76,667	76,667	76,667	76,667		
คาวน Q2/2563	460,000		76,667	76,667	76,667	76,667	76,667	76,667	
- เงินโอน 80%	16,560,000	-	-	3,680,000	3,680,000	3,680,000	1,840,000	1,840,000	1,840,000

กระแสเงินสดรับ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8
	รวม	ปีที่ 0	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
		Q4/2560	Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
Cash Inflow										
1 ยูนิตขาย										
1.2 ห้องใหญ่										
- เงินจอง n/a	-									
- ทำสัญญา n/a	-									
- เงินคาวน 20%	-									
คาวน Q1/2562	1,120,000						186,667	186,667	186,667	186,667
คาวน Q2/2562	1,120,000							186,667	186,667	186,667
คาวน Q3/2562	1,120,000								186,667	186,667
คาวน Q4/2562	560,000									93,333
คาวน Q1/2563	560,000									93,333
คาวน Q2/2563	560,000									
- เงินโอน 80%	20,160,000								-	-
รวมยูนิตขาย	45,900,000	-	-	-	-	-	340,000	680,000	1,020,000	1,360,000

กระแสเงินสดรับ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	1	2	3	4	5	6	7	8
	รวม	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
		Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
2 ยูนิตเช่า									
2.1 ห้องเล็ก									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)	6,600,000	-	-	-	-	80,000	128,000	176,000	184,000
2.2 ห้องใหญ่									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)	9,900,000	-	-	-	-	120,000	192,000	264,000	276,000
รวมยูนิตเช่า	16,500,000	-	-	-	-	200,000	320,000	440,000	460,000
3 พื้นที่เช่าส่วนกลาง (ร้านค้า)									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 3 เดือน)	4,968,000	-	-	-	-	72,000	108,000	144,000	180,000
รวมพื้นที่เช่าส่วนกลาง	4,968,000	-	-	-	-	72,000	108,000	144,000	180,000
1.3 มูลค่าซาก	7,995,207								
		9	10	11	12	13	14	15	16
		ปีที่ 3				ปีที่ 4			
		Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
2 ยูนิตเช่า									
2.1 ห้องเล็ก									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)		208,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
2.2 ห้องใหญ่									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)		312,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000
รวมยูนิตเช่า		520,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
3 พื้นที่เช่าส่วนกลาง (ร้านค้า)									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 3 เดือน)		144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมพื้นที่เช่าส่วนกลาง		144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
1.3 มูลค่าซาก									
Total Cash Inflow	75,363,207	2,024,000	2,154,000	9,974,000	9,634,000	9,294,000	5,044,000	4,874,000	4,704,000

กระแสเงินสดรับ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	17	18	19	20	21	22	23	24
	รวม	ปีที่ 5				ปีที่ 6			
		Q1/2565	Q2/2565	Q3/2565	Q4/2565	Q1/2566	Q2/2566	Q3/2566	Q4/2566
2 ยูนิตเช่า									
2.1 ห้องเล็ก									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)	6,600,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
2.2 ห้องใหญ่									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)	9,900,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000
รวมยูนิตเช่า	16,500,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
3 พื้นที่เช่าส่วนกลาง (ร้านค้า)									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 3 เดือน)	4,968,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมพื้นที่เช่าส่วนกลาง	4,968,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
1.3 มูลค่าซาก	7,995,207								
		25	26	27	28	29	30	31	32
		ปีที่ 7				ปีที่ 8			
		Q1/2567	Q2/2567	Q3/2567	Q4/2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	Q4/2568
2 ยูนิตเช่า									
2.1 ห้องเล็ก									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)		192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
2.2 ห้องใหญ่									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 2 เดือน)		288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000
รวมยูนิตเช่า		480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
3 พื้นที่เช่าส่วนกลาง (ร้านค้า)									
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 3 เดือน)		144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมพื้นที่เช่าส่วนกลาง		144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
1.3 มูลค่าซาก									
Total Cash Inflow	75,363,207	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000

กระแสเงินสดรับ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	33	34	35	36	37	38	39	40
	รวม	ปีที่ 9				ปีที่ 10			
		Q1/2569	Q2/2569	Q3/2569	Q4/2569	Q1/2570	Q2/2570	Q3/2570	Q4/2570
2 ยูนิตเช่า	-								
2.1 ห้องเล็ก	-								
ค่าเช่า	6,600,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000	64,000
2.2 ห้องใหญ่	-								
ค่าเช่า	9,900,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000	96,000
รวมยูนิตเช่า	16,500,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	160,000
3 พื้นที่เช่าส่วนกลาง (ร้านค้า)									
ค่าเช่า	4,968,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	-
รวมพื้นที่เช่าส่วนกลาง	4,968,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	-
1.3 มูลค่าซาก									7,995,207
Total Cash Inflow	67,368,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	8,155,207

หมายเหตุ. โดยผู้วิจัย.

กระแสเงินสดจ่าย

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8
	รวม	ปีที่ 0	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
		Q4/2560	Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
Cash Outflow										
1 ค่าที่ดิน	2,550,000		2,550,000							
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	450,000		450,000							
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	29,376,000				6,609,600	10,281,600	9,547,200	2,937,600		
4 เมื่อสำรองค่าใช้จ่าย	734,400		73,440	73,440	110,160	110,160	73,440	73,440	73,440	73,440
5 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน										
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	881,280		176,256	264,384	308,448	132,192				
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	5,313,082		265,920	265,920	265,920	489,293	271,238	271,238	271,238	499,930
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019		34,358	34,358	34,358	34,358	34,358	115,199	171,788	171,788
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	40,000		10,000	10,000	10,000	10,000				
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-									
ภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขายห้องพัก	1,514,700									
ค่าธรรมเนียมจากการขายห้องพัก	918,000									
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019		34,358	34,358	34,358	34,358	34,358	115,199	171,788	171,788
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าห้องพัก	2,062,500									
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าร้านค้า	621,000									
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายจากการขายห้องพัก	459,000									
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	13,828,581		486,534	574,662	618,726	665,842	305,596	386,438	443,027	671,718
6 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม										
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	70,821		70,821							
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	1,114,047				36,619	164,680	363,886	548,863		
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	3,546,648			36,619	-	-	-	-	548,863	548,863
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	4,731,516		70,821	36,619	36,619	164,680	363,886	548,863	548,863	548,863
Total Cash Outflow	51,670,497		3,630,795	684,720	7,375,104	11,222,282	10,290,122	3,946,340	1,065,330	1,294,021
Cash Flow from Operating	23,692,711		-3,630,795	-684,720	-7,375,104	-11,222,282	-9,678,122	-2,838,340	538,670	535,979

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	9	10	11	12	13	14	15	16
	รวม	ปีที่ 3				ปีที่ 4			
		Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
Cash Outflow									
1 ค่าที่ดิน	2,550,000								
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	450,000								
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	29,376,000								
4 เมื่อสำรองค่าใช้จ่าย	734,400	36,720	36,720						
5 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน									
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	881,280								
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	5,313,082	276,557	276,557	276,557	510,566	281,875	281,875	281,875	526,522
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019	220,293	220,293	139,452	185,936	143,494	143,494	143,494	191,999
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	40,000								
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-								
ภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขายห้องพัก	1,514,700			336,600	336,600	336,600	168,300	168,300	168,300
ค่าธรรมเนียมจากการขายห้องพัก	918,000			204,000	204,000	204,000	102,000	102,000	102,000
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019								
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าห้องพัก	2,062,500	177,500				245,000			
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าร้านค้า	621,000	63,000				72,000			
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายจากการขายห้องพัก	459,000			102,000	102,000	102,000	51,000	51,000	51,000
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	13,828,581	737,350	496,850	1,058,609	1,339,102	1,384,969	746,669	746,669	1,039,820
6 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม									
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	70,821								
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	1,114,047								
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	3,546,648	548,863	548,863	548,863	438,193	327,523			
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	4,731,516	548,863	548,863	548,863	438,193	327,523	-	-	-
Total Cash Outflow	51,670,497	1,322,933	1,082,433	1,607,471	1,777,295	1,712,492	746,669	746,669	1,039,820
Cash Flow from Operating	23,692,711	701,067	1,071,567	8,366,529	7,856,705	7,581,508	4,297,331	4,127,331	3,664,180

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	17	18	19	20	21	22	23	24
	รวม	ปีที่ 5				ปีที่ 6			
		Q1/2565	Q2/2565	Q3/2565	Q4/2565	Q1/2566	Q2/2566	Q3/2566	Q4/2566
Cash Outflow									
1 ค่าที่ดิน	2,550,000								
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	450,000								
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	29,376,000								
4 เมื่อสำรองค่าใช้จ่าย	734,400								
5 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน									
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	881,280								
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	5,313,082								
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019								
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	40,000								
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-								
ภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขายห้องพัก	1,514,700								
ค่าธรรมเนียมจากการขายห้องพัก	918,000								
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019								
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าห้องพัก	2,062,500	240,000				240,000			
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าร้านค้า	621,000	72,000				72,000			
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายจากการขายห้องพัก	459,000								
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	13,828,581	312,000	-	-	-	312,000	-	-	-
6 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม									
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	70,821								
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	1,114,047								
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	3,546,648								
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	4,731,516	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	51,670,497	312,000	-	-	-	312,000	-	-	-
Cash Flow from Operating	23,692,711	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	25	26	27	28	29	30	31	32
	รวม	ปีที่ 7				ปีที่ 8			
		Q1/2567	Q2/2567	Q3/2567	Q4/2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	Q4/2568
Cash Outflow									
1 ค่าที่ดิน	2,550,000								
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	450,000								
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	29,376,000								
4 เมื่อสำรองค่าใช้จ่าย	734,400								
5 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน									
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	881,280								
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	5,313,082								
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019								
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	40,000								
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-								
ภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขายห้องพัก	1,514,700								
ค่าธรรมเนียมจากการขายห้องพัก	918,000								
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019								
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าห้องพัก	2,062,500	240,000				240,000			
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าร้านค้า	621,000	72,000				72,000			
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายจากการขายห้องพัก	459,000								
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	13,828,581	312,000	-	-	-	312,000	-	-	-
6 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม									
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	70,821								
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	1,114,047								
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	3,546,648								
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	4,731,516	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	51,670,497	312,000	-	-	-	312,000	-	-	-
Cash Flow from Operating	23,692,711	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	33	34	35	36	37	38	39	40
	รวม	ปีที่ 9				ปีที่ 10			
		Q1/2569	Q2/2569	Q3/2569	Q4/2569	Q1/2570	Q2/2570	Q3/2570	Q4/2570
Cash Outflow									
1 ค่าที่ดิน	2,550,000								
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	450,000								
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	29,376,000								
4 เมื่อสำรองค่าใช้จ่าย	734,400								
5 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน									
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	881,280								
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	5,313,082								
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019								
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	40,000								
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-								
ภาษีธุรกิจเฉพาะจากการขายห้องพัก	1,514,700								
ค่าธรรมเนียมจากการขายห้องพัก	918,000								
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,019,019								
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าห้องพัก	2,062,500	240,000				440,000			
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าร้านค้า	621,000	72,000				126,000			
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายจากการขายห้องพัก	459,000								
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	13,828,581	312,000	-	-	-	566,000	-	-	-
6 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม									
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	70,821								
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	1,114,047								
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	3,546,648								
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	4,731,516	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	51,670,497	312,000	-	-	-	566,000	-	-	-
Cash Flow from Operating	23,692,711	312,000	624,000	624,000	624,000	58,000	624,000	624,000	8,155,207

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ

Condominium's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	1	2	3	4	5	6	7	8
			รวม	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
				Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	60.00%	1,530,000	1,530,000	1,530,000						
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	80.00%	360,000	360,000	360,000						
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	90.00%	26,438,400	26,438,400		6,609,600	10,281,600	9,547,200			
MLR	Total Draw Down	55.61%	28,328,400	28,328,400	1,890,000		6,609,600	10,281,600	9,547,200		
Repayment : M/L			28,328,400								
70% ของยอดเงินโอน			28,328,400								
Outstanding				1,890,000	1,890,000	8,499,600	18,781,200	28,328,400	28,328,400	28,328,400	28,328,400
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium at 7.75%			4,660,695		36,619	36,619	164,680	363,886	548,863	548,863	548,863
Net Cash Flow (After Financing)			23,692,711	-1,740,795	-684,720	-765,504	-940,682	-130,922	-2,838,340	538,670	535,979
ส่วนของผู้ถือหุ้น			8,777,338	1,740,795	684,720	765,504	940,682	130,922	2,838,340		
Net Cash			32,470,049	-	-	-	-	-	-	538,670	535,979
Cash Ending				-	-	-	-	-	-	538,670	1,074,650
Cashflow From Operation (before Interest)			28,353,406	-3,630,795	-648,102	-7,338,486	-11,057,602	-9,314,236	-2,289,478	1,087,533	1,084,842
PVCi				-	-	-	-	529,989	932,305	1,311,372	1,453,703
PVCO				3,527,806	611,856	6,731,559	9,855,376	8,596,069	2,858,742	422,244	591,933
NPV at Discount Rate 12.2%			7,030,954	-3,527,806	-611,856	-6,731,559	-9,855,376	-8,066,080	-1,926,437	889,127	861,769

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	9	10	11	12	13	14	15	16
			รวม	ปีที่ 3				ปีที่ 4			
				Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	60.00%	1,530,000	1,530,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	80.00%	360,000	360,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	90.00%	26,438,400	26,438,400							
MLR	Total Draw Down	55.61%	28,328,400	28,328,400							
Repayment : M/L			28,328,400			5,712,000	5,712,000	16,904,400			
70% ของยอดเงินโอน			28,328,400			5,712,000	5,712,000	16,904,400			
Outstanding				28,328,400	28,328,400	22,616,400	16,904,400				
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium at 7.75%			4,660,695	548,863	548,863	548,863	438,193	327,523			
Net Cash Flow (After Financing)			23,692,711	701,067	1,071,567	2,654,529	2,144,705	-9,322,892	4,297,331	4,127,331	
ส่วนของผู้ถือหุ้น			8,777,338								
Net Cash			32,470,049	701,067	1,071,567	2,654,529	2,144,705	-7,646,518	4,297,331	4,127,331	3,664,180
Cash Ending				1,775,717	2,847,284	5,501,813	7,646,518	-	4,297,331	8,424,662	12,088,842
Cashflow From Operation (before Interest)			28,353,406	1,249,930	1,620,430	8,915,391	8,294,898	7,909,031	4,297,331	4,127,331	
PVCi				1,562,205	1,615,386	7,267,801	6,820,926	6,393,555	3,371,459	3,165,421	2,968,358
PVCO				597,459	400,149	771,381	948,092	952,752	499,081	484,924	656,156
NPV at Discount Rate 12.2%			7,030,954	964,746	1,215,237	6,496,420	5,872,834	5,440,804	2,872,378	2,680,496	2,312,202

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	17	18	19	20	21	22	23	24
			รวม	ปีที่ 5				ปีที่ 6			
				Q1/2565	Q2/2565	Q3/2565	Q4/2565	Q1/2566	Q2/2566	Q3/2566	Q4/2566
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	60.00%	1,530,000	1,530,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	80.00%	360,000	360,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	90.00%	26,438,400	26,438,400							
MLR	Total Draw Down	55.61%	28,328,400	28,328,400							
Repayment : M/L			28,328,400								
70% ของยอดเงินโอน			28,328,400								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium at 7.75%			4,660,695								
Net Cash Flow (After Financing)			23,692,711	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น			8,777,338								
Net Cash			32,470,049	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000
Cash Ending				12,400,842	13,024,842	13,648,842	14,272,842	14,584,842	15,208,842	15,832,842	16,456,842
Cashflow From Operation (before Interest)			28,353,406	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000
PVCi				382,593	371,740	361,196	350,950	340,996	331,323	321,925	312,794
PVCO				191,296	-	-	-	170,498	-	-	-
NPV at Discount Rate 12.2%			7,030,954	191,296	371,740	361,196	350,950	170,498	331,323	321,925	312,794

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	25	26	27	28	29	30	31	32
			รวม	ปีที่ 7				ปีที่ 8			
				Q1/2567	Q2/2567	Q3/2567	Q4/2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	Q4/2568
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	60.00%	1,530,000	1,530,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	80.00%	360,000	360,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	90.00%	26,438,400	26,438,400							
MLR	Total Draw Down	55.61%	28,328,400	28,328,400							
Repayment : M/L			28,328,400								
70% ของยอดเงินโอน			28,328,400								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium at 7.75%			4,660,695								
Net Cash Flow (After Financing)			23,692,711	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น			8,777,338								
Net Cash			32,470,049	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000
Cash Ending				16,768,842	17,392,842	18,016,842	18,640,842	18,952,842	19,576,842	20,200,842	20,824,842
Cashflow From Operation (before Interest)			28,353,406	312,000	624,000	624,000	624,000	312,000	624,000	624,000	624,000
PVCi				303,921	295,300	286,924	278,786	270,878	263,194	255,729	248,475
PVCO				151,961	-	-	-	135,439	-	-	-
NPV at Discount Rate 12.2%			7,030,954	151,961	295,300	286,924	278,786	135,439	263,194	255,729	248,475

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Condominium's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	33	34	35	36	37	38	39	40
			รวม	ปีที่ 9				ปีที่ 10			
				Q1/2569	Q2/2569	Q3/2569	Q4/2569	Q1/2570	Q2/2570	Q3/2570	Q4/2570
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	60.00%	1,530,000	1,530,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	80.00%	360,000	360,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	90.00%	26,438,400	26,438,400							
MLR	Total Draw Down	55.61%	28,328,400	28,328,400							
Repayment : M/L			28,328,400								
70% ของยอดเงินโอน			28,328,400								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium at 7.75%			4,660,695								
Net Cash Flow (After Financing)			23,692,711	312,000	624,000	624,000	624,000	58,000	624,000	624,000	8,155,207
ส่วนของผู้ถือหุ้น			8,777,338								
Net Cash			32,470,049	312,000	624,000	624,000	624,000	58,000	624,000	624,000	8,155,207
Cash Ending				21,136,842	21,760,842	22,384,842	23,008,842	23,066,842	23,690,842	24,314,842	32,470,049
Cashflow From Operation (before Interest)			28,353,406	312,000	624,000	624,000	624,000	58,000	624,000	624,000	8,155,207
PVCi				241,427	234,579	227,925	221,460	215,178	209,074	203,144	2,579,630
PVCO				120,713	-	-	-	195,177	-	-	-
NPV at Discount Rate 12.2%			7,030,954	120,713	234,579	227,925	221,460	20,001	209,074	203,144	2,579,630

หมายเหตุ. โดยผู้วิจัย.

ภาคผนวก ง
กระแสเงินสดของโครงการตีกแถว (Base Case)



กระแสเงินสดรับ

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	รวม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3			
		Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562	Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563
Cash Inflow													
1 ยูนิตเช่า													
1.1 ห้องกลาง													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)	7,440,300			84,000	126,000	168,000	84,000	126,000	168,000	127,260	84,840	127,260	127,260
1.2 ห้องริม													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)	5,856,960			96,000	144,000	96,000	48,000	144,000	96,000	96,960	48,480	96,960	145,440
รวมยูนิตเช่า	13,297,260	-	-	180,000	270,000	264,000	132,000	270,000	264,000	224,220	133,320	224,220	272,700
1.3 มูลค่าซากอาคาร	3,686,792												
มูลค่าซากที่ดิน	1,785,000												
Total Cash Inflow		-	-	180,000	270,000	264,000	132,000	270,000	264,000	224,220	133,320	224,220	272,700
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
		ปีที่ 4				ปีที่ 5				ปีที่ 6			
		Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564	Q1/2565	Q2/2565	Q3/2565	Q4/2565	Q1/2566	Q2/2566	Q3/2566	Q4/2566
1 ยูนิตเช่า													
1.1 ห้องกลาง													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)		171,360	85,680	128,520	171,360	129,780	86,520	129,780	129,780	174,720	87,360	131,040	174,720
1.2 ห้องริม													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)		97,920	48,960	146,880	97,920	98,880	49,440	98,880	148,320	99,840	49,920	149,760	99,840
รวมยูนิตเช่า		269,280	134,640	275,400	269,280	228,660	135,960	228,660	278,100	274,560	137,280	280,800	274,560
1.3 มูลค่าซากอาคาร													
มูลค่าซากที่ดิน													
Total Cash Inflow	18,769,052	269,280	134,640	275,400	269,280	228,660	135,960	228,660	278,100	274,560	137,280	280,800	274,560

กระแสเงินสดรับ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	รวม	ปีที่ 7				ปีที่ 8				ปีที่ 9			
		Q1/2567	Q2/2567	Q3/2567	Q4/2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	Q4/2568	Q1/2569	Q2/2569	Q3/2569	Q4/2569
Cash Inflow													
1 ยูนิตเช่า													
1.1 ห้องกลาง													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)	7,440,300	132,300	88,200	132,300	132,300	178,080	89,040	133,560	178,080	134,820	89,880	134,820	134,820
1.2 ห้องริม													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)	5,856,960	100,800	50,400	100,800	151,200	101,760	50,880	152,640	101,760	102,720	51,360	102,720	154,080
รวมยูนิตเช่า	13,297,260	233,100	138,600	233,100	283,500	279,840	139,920	286,200	279,840	237,540	141,240	237,540	288,900
1.3 มูลค่าซากอาคาร	3,686,792												
มูลค่าซากที่ดิน	1,785,000												
Total Cash Inflow		18,769,052	138,600	233,100	283,500	279,840	139,920	286,200	279,840	237,540	141,240	237,540	288,900
		37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
		ปีที่ 10				ปีที่ 11				ปีที่ 12			
		Q1/2570	Q2/2570	Q3/2570	Q4/2570	Q1/2571	Q2/2571	Q3/2571	Q4/2571	Q1/2572	Q2/2572	Q3/2572	Q4/2572
1 ยูนิตเช่า													
1.1 ห้องกลาง													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)		181,440	90,720	136,080	181,440	137,340	91,560	137,340	137,340	138,600	92,400	138,600	138,600
1.2 ห้องริม													
ค่าเช่า (รวมค่ามัดจำ 3 เดือน)		103,680	51,840	103,680	155,520	104,640	52,320	156,960	104,640	105,600	52,800	105,600	158,400
รวมยูนิตเช่า		285,120	142,560	239,760	336,960	241,980	143,880	294,300	241,980	244,200	145,200	244,200	297,000
1.3 มูลค่าซากอาคาร													
มูลค่าซากที่ดิน													
Total Cash Inflow	18,769,052	285,120	142,560	239,760	336,960	241,980	143,880	294,300	241,980	244,200	145,200	244,200	297,000

กระแสเงินสดรับ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	รวม	ปีที่ 13				ปีที่ 14				ปีที่ 15			
		Q1/2573	Q2/2573	Q3/2573	Q4/2573	Q1/2574	Q2/2574	Q3/2574	Q4/2574	Q1/2575	Q2/2575	Q3/2575	Q4/2575
<u>Cash Inflow</u>													
1 ยูนิตเช่า													
1.1 ห้องกลาง													
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 3 เดือน)	7,440,300	139,860	93,240	139,860	139,860	141,120	94,080	141,120	141,120	142,380	94,920	142,380	47,460
1.2 ห้องริม													
ค่าเช่า (รวมค้ำมัดจำ 3 เดือน)	5,856,960	106,560	53,280	106,560	159,840	107,520	53,760	161,280	107,520	108,480	54,240	108,480	54,240
รวมยูนิตเช่า	13,297,260	246,420	146,520	246,420	299,700	248,640	147,840	302,400	248,640	250,860	149,160	250,860	101,700
1.3 มูลค่าซากอาคาร	3,686,792												3,686,792
มูลค่าซากที่ดิน	1,785,000												1,785,000
Total Cash Inflow	18,769,052	246,420	146,520	246,420	299,700	248,640	147,840	302,400	248,640	250,860	149,160	250,860	5,573,492

หมายเหตุ. โดยผู้วิจัย.

กระแสเงินสดจ่าย

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	รวม	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3			
		Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562	Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563
Cash Outflow													
1 ค่าที่ดิน	1,785,000	1,785,000											
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	315,000	315,000											
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	4,370,000	1,748,000	2,622,000										
4 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน													
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	65,550	52,440	13,110										
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	152,700	2,443	1,985	1,985	2,443	2,443	1,985	1,985	2,443	2,443	1,985	1,985	2,443
ค่าใช้จ่ายการตลาด	77,091			3,825	4,500	3,921	5,979	12,901	12,458	3,309	3,309	3,309	6,619
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	5,000	2,500	2,500										
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-												
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าตึกแถว	1,662,158					56,250				116,250			
อากรแสตมป์จากการให้เช่าตึกแถว	13,297					450				930			
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,975,796	57,383	17,595	5,810	6,943	63,064	7,964	14,886	14,901	122,933	5,295	5,295	9,062
5 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม													
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	3,939	3,939											
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	28,556		28,556										
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	54,828			28,556	26,272								
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	87,323	3,939	28,556	28,556	26,272	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	8,533,119	3,909,322	2,668,151	34,366	33,215	63,064	7,964	14,886	14,901	122,933	5,295	5,295	9,062
Cash Flow from Operating	10,235,933	-3,909,322	-2,668,151	145,634	236,785	200,936	124,036	255,114	249,099	101,287	128,025	218,925	263,638

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	รวม	ปีที่ 4				ปีที่ 5				ปีที่ 6			
		Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564	Q1/2565	Q2/2565	Q3/2565	Q4/2565	Q1/2566	Q2/2566	Q3/2566	Q4/2566
Cash Outflow													
1 ค่าที่ดิน	1,785,000												
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	315,000												
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	4,370,000												
4 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน													
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	65,550												
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	152,700	2,596	2,138	2,138	2,596	2,596	2,138	2,138	2,596	2,596	2,138	2,138	2,596
ค่าใช้จ่ายการตลาด	77,091	3,392	3,392	3,392	6,784								
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	5,000												
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-												
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าตึกแถว	1,662,158	106,808				118,575				108,923			
อากรแสตมป์จากการให้เช่าตึกแถว	13,297	854				949				871			
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,975,796	113,650	5,530	5,530	9,380	122,120	2,138	2,138	2,596	112,390	2,138	2,138	2,596
5 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม													
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	3,939												
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	28,556												
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	54,828												
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	87,323	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	8,533,119	113,650	5,530	5,530	9,380	122,120	2,138	2,138	2,596	112,390	2,138	2,138	2,596
Cash Flow from Operating	10,235,933	155,630	129,110	269,870	259,900	106,541	133,822	226,522	275,504	162,170	135,142	278,662	271,964

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	รวม	ปีที่ 7				ปีที่ 8				ปีที่ 9			
		Q1/2567	Q2/2567	Q3/2567	Q4/2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	Q4/2568	Q1/2569	Q2/2569	Q3/2569	Q4/2569
Cash Outflow													
1 ค่าที่ดิน	1,785,000												
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	315,000												
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	4,370,000												
4 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน													
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	65,550												
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	152,700	2,749	2,291	2,291	2,749	2,749	2,291	2,291	2,749	2,901	2,291	2,291	2,901
ค่าใช้จ่ายการตลาด	77,091												
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	5,000												
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-												
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าตึกแถว	1,662,158	120,900				111,038				123,225			
อากรแสตมป์จากการให้เช่าตึกแถว	13,297	967				888				986			
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,975,796	124,616	2,291	2,291	2,749	114,674	2,291	2,291	2,749	127,112	2,291	2,291	2,901
5 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม													
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	3,939												
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	28,556												
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	54,828												
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	87,323	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	8,533,119	124,616	2,291	2,291	2,749	114,674	2,291	2,291	2,749	127,112	2,291	2,291	2,901
Cash Flow from Operating	10,235,933	108,484	136,310	230,810	280,751	165,166	137,630	283,910	277,091	110,428	138,950	235,250	285,999

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
	รวม	ปีที่ 10				ปีที่ 11				ปีที่ 12			
		Q1/2570	Q2/2570	Q3/2570	Q4/2570	Q1/2571	Q2/2571	Q3/2571	Q4/2571	Q1/2572	Q2/2572	Q3/2572	Q4/2572
Cash Outflow													
1 ค่าที่ดิน	1,785,000												
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	315,000												
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	4,370,000												
4 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน													
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	65,550												
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	152,700	2,901	2,443	2,443	2,901	2,901	2,443	2,443	2,901	3,054	2,443	2,443	3,054
ค่าใช้จ่ายการตลาด	77,091												
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	5,000												
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-												
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าตึกแถว	1,662,158	113,153				125,550				115,268			
อากรแสตมป์จากการให้เช่าตึกแถว	13,297	905				1,004				922			
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,975,796	116,959	2,443	2,443	2,901	129,456	2,443	2,443	2,901	119,244	2,443	2,443	3,054
5 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม													
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	3,939												
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	28,556												
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	54,828												
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	87,323	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	8,533,119	116,959	2,443	2,443	2,901	129,456	2,443	2,443	2,901	119,244	2,443	2,443	3,054
Cash Flow from Operating	10,235,933	168,161	140,117	237,317	334,059	112,524	141,437	291,857	239,079	124,956	142,757	241,757	293,946

กระแสเงินสดจ่าย (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)	ไตรมาสที่	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	รวม	ปีที่ 13				ปีที่ 14				ปีที่ 15			
		Q1/2573	Q2/2573	Q3/2573	Q4/2573	Q1/2574	Q2/2574	Q3/2574	Q4/2574	Q1/2575	Q2/2575	Q3/2575	Q4/2575
Cash Outflow													
1 ค่าที่ดิน	1,785,000												
2 ค่าพัฒนาพื้นที่และสาธารณูปโภค	315,000												
3 ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	4,370,000												
4 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน													
ค่าออกแบบและควบคุมงาน	65,550												
ค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ	152,700	3,054	2,596	2,596	3,054	3,207	2,596	2,596	3,207	3,207	2,749	2,749	3,207
ค่าใช้จ่ายการตลาด	77,091												
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อราชการ	5,000												
ภาษีและค่าธรรมเนียมโอน	-												
ภาษีโรงเรือนจากการให้เช่าตึกแถว	1,662,158	116,325				117,383				118,440			94,073
อากรแสตมป์จากการให้เช่าตึกแถว	13,297	931				939				948			753
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,975,796	120,310	2,596	2,596	3,054	121,528	2,596	2,596	3,207	122,594	2,749	2,749	98,032
5 ดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม													
ค่าธรรมเนียม - คิดที่ 0.25%	3,939												
ดอกเบี้ยจ่ายระหว่างก่อสร้าง (ต้นทุน)	28,556												
ดอกเบี้ยจ่าย (ค่าใช้จ่าย)	54,828												
รวมดอกเบี้ยจ่าย, ค่าธรรมเนียม	87,323	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Cash Outflow	8,533,119	120,310	2,596	2,596	3,054	121,528	2,596	2,596	3,207	122,594	2,749	2,749	98,032
Cash Flow from Operating	10,235,933	126,110	143,924	243,824	296,646	127,112	145,244	299,804	245,433	128,266	146,411	248,111	5,475,460

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	1	2	3	4	5	6	7	8
			รวม	ปีที่ 1				ปีที่ 2			
				Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561	Q1/2562	Q2/2562	Q3/2562	Q4/2562
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000	357,000						
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000	126,000						
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500							
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500							
Repayment : M/L			1,575,500			126,000	1,449,500				
70% ของรายรับ			1,575,500			126,000	1,449,500				
Outstanding				1,575,500	1,575,500	1,449,500					
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%			83,384	-	28,556	28,556	26,272				
Net Cash Flow (After Financing)			10,235,933	-2,333,822	-2,668,151	19,634	-1,212,715	200,936	124,036	255,114	249,099
ส่วนของผู้ถือหุ้น			6,195,054	2,333,822	2,668,151		1,193,081				
Net Cash			16,430,988	-		19,634	-19,634	200,936	124,036	255,114	249,099
Cash Ending				-		19,634		200,936	324,972	580,086	829,185
Cashflow From Operation (before Interest)			10,319,317	-3,909,322	-2,639,595	174,190	263,057	200,936	124,036	255,114	249,099
PVCi				-	-	165,990	242,350	230,649	112,251	223,487	212,697
PVCO				3,805,144	2,500,787	5,358	6,232	55,097	6,772	12,322	12,005
NPV at Discount Rate 11.4%			172,008	-3,805,144	-2,500,787	160,632	236,118	175,552	105,479	211,165	200,692

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	9	10	11	12	13	14	15	16
			รวม	ปีที่ 3				ปีที่ 4			
				Q1/2563	Q2/2563	Q3/2563	Q4/2563	Q1/2564	Q2/2564	Q3/2564	Q4/2564
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500							
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500							
Repayment : M/L			1,575,500								
70% ของรายรับ			1,575,500								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%			83,384								
Net Cash Flow (After Financing)			10,235,933	101,287	128,025	218,925	263,638	155,630	129,110	269,870	259,900
ส่วนของผู้ถือหุ้น			6,195,054								
Net Cash			16,430,988	101,287	128,025	218,925	263,638	155,630	129,110	269,870	259,900
Cash Ending				930,473	1,058,498	1,277,423	1,541,061	1,696,691	1,825,801	2,095,671	2,355,571
Cashflow From Operation (before Interest)			10,319,317	101,287	128,025	218,925	263,638	155,630	129,110	269,870	259,900
PVCi				175,834	101,764	166,587	197,207	189,544	92,246	183,658	174,791
PVCO				96,404	4,041	3,934	6,553	79,997	3,789	3,688	6,089
NPV at Discount Rate 11.4%			172,008	79,430	97,722	162,653	190,653	109,547	88,458	179,970	168,702

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	17	18	19	20	21	22	23	24
			รวม	ปีที่ 5				ปีที่ 6			
				Q1/2565	Q2/2565	Q3/2565	Q4/2565	Q1/2566	Q2/2566	Q3/2566	Q4/2566
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500							
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500							
Repayment : M/L			1,575,500								
70% ของรายรับ			1,575,500								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%			83,384								
Net Cash Flow (After Financing)			10,235,933	106,541	133,822	226,522	275,504	162,170	135,142	278,662	271,964
ส่วนของผู้ถือหุ้น			6,195,054								
Net Cash			16,430,988	106,541	133,822	226,522	275,504	162,170	135,142	278,662	271,964
Cash Ending				2,462,111	2,595,934	2,822,456	3,097,960	3,260,130	3,395,272	3,673,935	3,945,899
Cashflow From Operation (before Interest)			10,319,317	106,541	133,822	226,522	275,504	162,170	135,142	278,662	271,964
PVCi				144,469	83,611	136,872	162,030	155,704	75,778	150,869	143,585
PVCO				77,156	1,315	1,280	1,512	63,737	1,180	1,149	1,358
NPV at Discount Rate 11.4%			172,008	67,313	82,297	135,592	160,517	91,968	74,598	149,720	142,228

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	25	26	27	28	29	30	31	32
			รวม	ปีที่ 7				ปีที่ 8			
				Q1/2567	Q2/2567	Q3/2567	Q4/2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	Q4/2568
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500							
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500							
Repayment : M/L			1,575,500								
70% ของรายรับ			1,575,500								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%			83,384								
Net Cash Flow (After Financing)			10,235,933	108,484	136,310	230,810	280,751	165,166	137,630	283,910	277,091
ส่วนของผู้ถือหุ้น			6,195,054								
Net Cash			16,430,988	108,484	136,310	230,810	280,751	165,166	137,630	283,910	277,091
Cash Ending				4,054,383	4,190,692	4,421,502	4,702,253	4,867,419	5,005,048	5,288,958	5,566,049
Cashflow From Operation (before Interest)			10,319,317	108,484	136,310	230,810	280,751	165,166	137,630	283,910	277,091
PVCi				118,655	68,671	112,415	133,077	127,859	62,226	123,888	117,907
PVCO				63,433	1,135	1,105	1,290	52,395	1,019	991	1,158
NPV at Discount Rate 11.4%			172,008	55,222	67,536	111,310	131,787	75,464	61,207	122,897	116,749

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	33	34	35	36	37	38	39	40	
			รวม	ปีที่ 9				ปีที่ 10				
				Q1/2569	Q2/2569	Q3/2569	Q4/2569	Q1/2570	Q2/2570	Q3/2570	Q4/2570	
Source of Fund												
Draw Down	DrawDown	วงเงิน										
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000								
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000								
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500								
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500								
Repayment : M/L				1,575,500								
70% ของรายรับ				1,575,500								
Outstanding												
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%				83,384								
Net Cash Flow (After Financing)				10,235,933	110,428	138,950	235,250	285,999	168,161	140,117	237,317	334,059
ส่วนของผู้ถือหุ้น				6,195,054								
Net Cash				16,430,988	110,428	138,950	235,250	285,999	168,161	140,117	237,317	334,059
Cash Ending				5,676,477	5,815,427	6,050,676	6,336,675	6,504,836	6,644,953	6,882,269	7,216,328	
Cashflow From Operation (before Interest)				10,319,317	110,428	138,950	235,250	285,999	168,161	140,117	237,317	334,059
PVCi				97,417	56,380	92,295	109,259	104,956	51,079	83,617	114,384	
PVCO				52,130	914	890	1,097	43,054	875	852	985	
NPV at Discount Rate 11.4%				172,008	45,288	55,466	91,405	108,162	61,902	50,204	82,765	113,399

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	41	42	43	44	45	46	47	48
			รวม	ปีที่ 11				ปีที่ 12			
				Q1/2571	Q2/2571	Q3/2571	Q4/2571	Q1/2572	Q2/2572	Q3/2572	Q4/2572
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500							
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500							
Repayment : M/L			1,575,500								
70% ของรายรับ			1,575,500								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%			83,384								
Net Cash Flow (After Financing)			10,235,933	112,524	141,437	291,857	239,079	124,956	142,757	241,757	293,946
ส่วนของผู้ถือหุ้น			6,195,054								
Net Cash			16,430,988	112,524	141,437	291,857	239,079	124,956	142,757	241,757	293,946
Cash Ending				7,328,852	7,470,289	7,762,146	8,001,225	8,126,181	8,268,938	8,510,695	8,804,641
Cashflow From Operation (before Interest)			10,319,317	112,524	141,437	291,857	239,079	124,956	142,757	241,757	293,946
PVCi				79,953	46,273	92,127	73,730	72,424	41,915	68,615	81,227
PVCO				42,774	786	765	884	35,365	705	686	835
NPV at Discount Rate 11.4%			172,008	37,180	45,487	91,362	72,846	37,059	41,210	67,929	80,392

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	49	50	51	52	53	54	55	56
			รวม	ปีที่ 13				ปีที่ 14			
				Q1/2573	Q2/2573	Q3/2573	Q4/2573	Q1/2574	Q2/2574	Q3/2574	Q4/2574
Source of Fund											
Draw Down	DrawDown	วงเงิน									
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000							
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000							
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500							
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500							
Repayment : M/L			1,575,500								
70% ของรายรับ			1,575,500								
Outstanding											
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%			83,384								
Net Cash Flow (After Financing)			10,235,933	126,110	143,924	243,824	296,646	127,112	145,244	299,804	245,433
ส่วนของผู้ถือหุ้น			6,195,054								
Net Cash			16,430,988	126,110	143,924	243,824	296,646	127,112	145,244	299,804	245,433
Cash Ending				8,930,751	9,074,675	9,318,499	9,615,145	9,742,257	9,887,501	10,187,305	10,432,739
Cashflow From Operation (before Interest)			10,319,317	126,110	143,924	243,824	296,646	127,112	145,244	299,804	245,433
PVCi				65,598	37,965	62,148	73,572	59,411	34,384	68,457	54,787
PVCO				32,027	673	655	750	29,038	604	588	707
NPV at Discount Rate 11.4%			172,008	33,571	37,292	61,494	72,822	30,372	33,780	67,869	54,080

แหล่งเงินทุน การจ่ายคืนเงินกู้/ดอกเบี้ย และ ส่วนของเจ้าของ (ต่อ)

Commercial Building's cash flow (Base case)			ไตรมาสที่	57	58	59	60
			รวม	ปีที่ 15			
				Q1/2575	Q2/2575	Q3/2575	Q4/2575
Source of Fund							
Draw Down	DrawDown	วงเงิน					
MLR	ค่าที่ดิน	20.00%	357,000	357,000			
MLR	ค่าพัฒนาพื้นที่และ สาธารณูปโภค	40.00%	126,000	126,000			
MLR	ค่าก่อสร้าง+เฟอร์นิเจอร์	25.00%	1,092,500	1,092,500			
MLR	Total Draw Down	18.46%	1,575,500	1,575,500			
Repayment : M/L			1,575,500				
70% ของรายรับ			1,575,500				
Outstanding							
ดอกเบี้ยจ่าย : MLR+Risk premium 7.75%			83,384				
Net Cash Flow (After Financing)			10,235,933	128,266	146,411	248,111	5,475,460
ส่วนของผู้ถือหุ้น			6,195,054				
Net Cash			16,430,988	128,266	146,411	248,111	5,475,460
Cash Ending				10,561,004	10,707,416	10,955,527	16,430,988
Cashflow From Operation (before Interest)			10,319,317	128,266	146,411	248,111	5,475,460
PVCi				53,803	31,138	50,973	1,102,324
PVCO				26,293	574	559	19,389
NPV at Discount Rate 11.4%			172,008	27,510	30,565	50,415	1,082,935

หมายเหตุ. โดยผู้วิจัย.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายยุทธ สมิทธาร
วันเดือนปีเกิด	17 พฤศจิกายน พ.ศ.2533
วุฒิการศึกษา	ปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (วิศวกรรมเครื่องกล) คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ประสบการณ์ทำงาน	ปี พ.ศ.2556 – ปัจจุบัน : วิศวกรเครื่องกล บริษัท ไมนฮาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด

