



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ บริเวณถนนเพชรบุรีตัดใหม่
(ใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน)

โดย

นางสาวเพ็ญชีสา วัชรอมรวัฒน์

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2560
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ บริเวณถนนเพชรบุรีตัดใหม่
(ใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน)

โดย

นางสาวเพ็ญชีลา วัชรอมรวัฒน์



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2560
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT
ON NEW PETCHABURI ROAD
(NEAR MAKKASAN AIRPORT RAIL LINK STATION)

BY

MISS PENCHISA WATCHARAAMORNWAT



AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF MASTER OF SCIENCE
(REAL ESTATE BUSINESS)
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2017
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นางสาวเพ็ญชีสา วัชรอมรวัฒน์

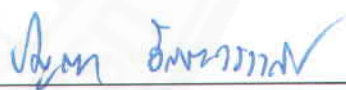
เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบริเวณถนนเพชรบุรีตัดใหม่
(ใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน)

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อวันที่ 29 เมษายน พ.ศ. 2561

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปัญญา อิสระวรวานิช)

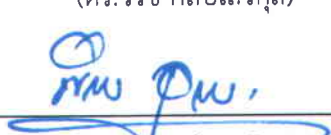
กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช)

กรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ


(ดร.วิรัช ศิลป์เสวีกุล)

คณบดี


(รองศาสตราจารย์ ดร.พิภพ อุดม)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบริเวณ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (ใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรลลิงค์มักกะสัน)
ชื่อผู้เขียน	นางสาวเพ็ญชิสรา วัชรามรวัฒน์
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปริชาเวช
ปีการศึกษา	2560

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการเดอะ เพอร์เฟก เมโทรลิงค์ (The Perfect Metrolink) เป็นโครงการที่อยู่อาศัยรวมประเภทคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บริเวณ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (ระหว่างซอยเพชรบุรี 41 กับ ซอยเพชรบุรี 43) แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร บนที่ดินขนาด 5-3-35 ไร่ โดยมีอาณาเขตติดต่อกับที่ดินโดยรอบดังนี้

ทิศเหนือ	ติดกับ	ถนนกำแพงเพชร 7 (ถนนเรียบทางรถไฟ) ความกว้างถนน 16 เมตร และสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	อาคารชัยสงวน 1 และอาคารชัยสงวน 2 ซึ่งเป็นอาคารพาณิชยกรรม
ทิศใต้	ติดต่อกับ	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ความกว้างถนน 21 เมตร
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	ตึกแถวพาณิชยกรรมเก่า และโรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพฯ มักกะสัน

ในการศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นของโครงการ ได้ทำการกลั่นกรองแนวคิด โดยเริ่มต้นจากการศึกษาวิเคราะห์ข้อกำหนดและข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย วิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพ วิเคราะห์ภาพรวมและแนวโน้มทางการตลาด ตลอดจนทำการวิเคราะห์เบื้องต้นทางการเงิน พบว่าประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้มากที่สุดในการพัฒนา คือ โครงการที่อยู่อาศัยรวมประเภทคอนโดมิเนียมในระดับไฮ เอนด์ (Hi end) ที่มีระดับราคาขายเฉลี่ยอยู่ในช่วง 120,000 – 199,999 บาท/ตร.ม. และมีราคาเริ่มต้นต่อยูนิตตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป เนื่องจากมีกลุ่ม

ลูกค้าเป้าหมายรองรับที่ชัดเจน มีความต้องการของตลาดในปัจจุบันและมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต รวมทั้งโครงการสามารถกำหนดราคาขายได้มีความใกล้เคียงกับราคาตลาด

ด้านการศึกษากลุ่มลูกค้า ได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนผู้ประกอบการ เพื่อกำหนดรูปแบบและองค์ประกอบที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	เดอะ เพอร์เฟค เมโทรลิงค์
ประเภทโครงการ	คอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์
ลักษณะการออกแบบ	เรียบหรู ทันสมัย โทนสีเป็นธรรมชาติ พื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ชีวิตคนในเมือง
พื้นที่โครงการ	5-3-35 ไร่ (2,335 ตารางวา)
ขนาดพื้นที่ห้อง	32.00 – 280.00 ตารางเมตร
ประเภทห้องชุด	1 Bedroom, 1 Bedroom Plus, 2 Bedroom, Penthouse
ความสูงฝ้าเพดาน	3 เมตร
ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.	160,000 บาท
ราคาขายเริ่มต้น/ยูนิต	5.12 ล้านบาท
รายได้ลูกค้า	รายได้ต่อครัวเรือนตั้งแต่ 87,000 บาทขึ้นไป
สิ่งอำนวยความสะดวก	ลิอบบี้เพดานสูง, ห้องจดหมาย, รถบริการรถรับ-ส่งของ โครงการไปสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) และสถานีแอร์พอร์ต เรลลิงค์มักกะสัน, ที่จอดรถรวม 828 คัน (88%), สระว่ายน้ำ, จากุซซี่, ลานนั่งเล่นพักผ่อนนอกอาคาร, ห้องโยคะ, ห้องซาวน่า , ห้องสตรีม, ฟิตเนส, ห้องเวทเทรนนิ่ง, ห้องดูหนัง, ห้องสมุด และห้องทำงานร่วมกัน, ห้องประชุมหรือห้องอเนกประสงค์, จุดชมวิว 360 องศา, สวนดาดฟ้า และลู่วิ่งบนสวนดาดฟ้า
ระบบความปลอดภัย	เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง, ระบบกล้อง วงจรปิด, ระบบคีย์การ์ดสำหรับลิฟท์ ห้องชุด และทุกพื้นที่ใน บริเวณพื้นที่ส่วนกลาง, ระบบป้องกันอัคคีภัย

โดยพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 1 อาคาร สูง 43 ชั้น 949 ยูนิต มีพื้นที่ก่อสร้างอาคารรวม (GFA) 73,960 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ขาย 41,520 ตารางเมตร (56%) และ

พื้นที่ส่วนกลาง 32,440 ตารางเมตร (44%) จำนวนที่จอดรถทั้งโครงการ 828 คัน (88%) และมีระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการจำนวน 34 เดือน

แหล่งเงินทุนของโครงการ มาจาก 2 แหล่งคือ แหล่งเงินทุนภายในซึ่งเป็นส่วนของผู้ประกอบการ และแหล่งเงินทุนจากภายนอก ซึ่งคือสินเชื่อจากสถาบันการเงิน โดยมีสัดส่วนหนี้สินต่อทุนเป็น 70:30 จากการวิเคราะห์กระแสเงินสดของโครงการ ได้ผลสรุปดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 502,549,548.55 บาท
2. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) 17.83% ต่อปี

โครงการเดอะ เพอร์เฟค เมโทรลิงค์ (The Perfect Metrolink) มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงินตามที่ได้คาดการณ์ไว้ โดยเมื่อทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงจากปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของโครงการ ได้แก่ ต้นทุนค่าก่อสร้าง และราคาขาย การทดสอบความอ่อนไหวของโครงการพบว่าผลสรุปที่สามารถยอมรับได้ สรุปได้ว่า โครงการเดอะ เพอร์เฟค เมโทรลิงค์ (The Perfect Metrolink) มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: ถนนเพชรบุรีตัดใหม่, รถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์, สถานีมักกะสัน, คอนโดมิเนียม

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT ON NEW PETCHABURI ROAD (NEAR MAKKASAN AIRPORT RAIL LINK STATION)
Author	Miss Penchisa Watcharaamornwat
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Assistant Professor Dr. Niti Rattanaprichavej
Academic Years	2017

EXECUTIVE SUMMARY

A feasibility study was done for The Perfect Metrolink Condominium, a project at New Petchaburi Road (Between Soi Petchaburi 41 and Soi Petchaburi 43), Makkasan, Ratchathewi, Bangkok, Thailand. The land area is 5-3-35 rai. To the north is Kamphaeng Phet 7 Road width of 16 meters and Makkasan Airport Rail Link Station, to the east is the Chai Sagaun 1 and Chai Sagaun 2 which are commercial buildings, to the south is the New Petchaburi Road width of 21 meters, and to the west, the old commercial buildings and Mercure Bangkok Makkasan Hotel.

For the preliminary feasibility studies of the project are analysis of regulations, physical environment, marketing, and financial aspects suggested that the best use would be the high end condominium which has the average selling price between 120,000 - 199,999 baht/sq.m. and the price starts from 5 million baht/unit due to high demand of current market and future trend as well as the project can set the selling price close to the market price. Customer analysis was done by in-depth interview with target customers, real estate market specialist and the entrepreneur to specify project details for the highest consumer satisfaction as following;

Name of project	The Perfect Metrolink
Type of project	High-end Condominium

Design Concept	Elegant and Modern design, additional useful space for city lifestyle
Land Area	5-3-35 rai (2,335 square wa)
Unit Area	32.00 – 280.00 square meters
Unit Type	1 Bedroom, 1 Bedroom Plus, 2 Bedroom, Penthouse
Floor-to-ceiling	3 metres
Selling Price/sq.m.	160,000 Baht
Starting Price/unit	5.12 Million Baht
Customer Income	Target customers would be earning above 87,000 baht/month/household.
Facilities	High Ceiling Lobby, Mail Room, Shuttle Bus Service to MRT and Airport Rial Link Station, 828 parking spaces including stacking units(88%), Swimming Pool, Jacuzzi, Co-Living Space, Yoga Room, Sauna room, Steam room, Fitness, Weight Training Room, Cinema Room, Library and Co-working space, Multipurpose /Meeting Room, Sky Lounge and Sky Garden, Urban Trail Running with Garden View
Security systems	24 hour security, CCTV, keycards, and fire alarms

The High-rise condominium have 43 stories in height and 949 units for sale. Total gross floor area is 73,960 sq.m., net salable area is 41,520 sq.m. (Efficiency 56%), common area is 32,440 sq.m. (44%), 828 parking spaces or 88% of the project (including stacking units) and total project period would be covering 34 months.

30 percent of investment funds would be from the owner equity and the remainder by loan. Cash flow analysis indicates that this project is feasible to invest as per below details;

- | | |
|----------------------------------|---------------------|
| 1. Net Present Value (NPV) | 502,549,548.55 baht |
| 2. Internal Rate of Return (IRR) | 17.83% per year |

Moreover, sensitivity analysis of construction costs and the selling price can conclude that The Perfect Metrolink would be a feasible investment opportunity due to higher profit return than expected return.

Keywords: New Petchaburi Road, Airport Rial Link, Makkasan Station, Condominium



กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้เป็นการรวบรวมความรู้ที่ได้จากการศึกษาตลอดระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา ทั้งประสบการณ์จากในชั้นเรียน และการฝึกปฏิบัติจริงนอกชั้นเรียน มาประยุกต์ใช้ในการเก็บรวบรวม วิเคราะห์ข้อมูล หาแนวทางในการศึกษา ตลอดจนแนวทางในการแก้ปัญหาซึ่งอยู่บนพื้นฐานของหลักการและเหตุผลตามความเป็นจริง ผู้จัดทำขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติรัตน์ปรีชาเวช อาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยชี้แนะแนวทางในการศึกษาอย่างเป็นระบบ ตลอดจนความรู้ที่สามารถนำไปปรับใช้ในการทำงานจริงในอนาคต ขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปัญญา อิศระวรวานิช ในฐานะประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ และ ดร.วิรัช ศิลป์เสวีกุล กรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ ที่กรุณาให้ข้อเสนอแนะและความรู้ที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินการศึกษาในด้านต่างๆ จนทำให้การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สำเร็จลุล่วงลงอย่างมีคุณภาพ

ผู้จัดทำขอขอบคุณพี่เจ้าหน้าที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกท่านที่คอยช่วยเหลืออำนวยความสะดวกในทุกด้านเกี่ยวกับการศึกษา ทั้งทางด้านเอกสารและการประสานงานด้วยใจบริการที่ดีตลอดการศึกษา 2 ปีที่ผ่านมา

ขอขอบคุณผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่านที่เสียสละเวลาอันมีค่าในการให้ข้อมูลเชิงลึก ทั้งตัวแทนกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ และตัวแทนผู้ประกอบการในพื้นที่ ได้แก่ คุณวลีรัตน์ ทองพูล และทุกท่านที่ไม่ประสงค์ออกนาม ซึ่งได้กรุณาให้ข้อมูลและความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษา

ขอขอบคุณเพื่อนและรุ่นพี่นักศึกษาปริญญาโท คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี ภาควิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รุ่นที่ 16 และ รุ่นที่ 17 โดยเฉพาะคุณรัฐภูมิ วงประดู่, คุณนนทพจน์ เตชะชาติ, คุณศิริภรณ์ ออสุวรรณ, คุณกัญญ์จิมา วิบูลย์วิภา, คุณอมรรัตน์ ยิ้มยวน, คุณเจนวิทย์ เจียมมานิสกุล, คุณสุดาร์ตน์ วีรพาติวัฒน์ และคุณกอบลาภ อิทธินันทวัน บุคคลสำคัญที่คอยให้คำปรึกษาและช่วยเหลืออยู่เบื้องหลังจนกระทั่งการค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จและลุล่วงไปด้วยดี

และท้ายที่สุดนี้ขอขอบพระคุณบิดา มารดา ที่ได้ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจอย่างสูงที่สุด คอยช่วยผลักดันให้มีความอดทน พยายาม จนกระทั่งสำเร็จการศึกษา

ทั้งนี้หากการค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีข้อบกพร่องประการใดผู้จัดทำขอน้อมรับไว้ ณ ที่นี้

นางสาวเพ็ญชิสรา วัชรอมรวัฒน์

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(4)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญตาราง	(13)
สารบัญภาพ	(16)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและแนวความคิดของโครงการ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	3
1.4 แหล่งข้อมูล	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ	5
2.1 การวิเคราะห์ทางด้านกายภาพในระดับเขต	5
2.1.1 อาณาเขตติดต่อ	5
2.1.2 การคมนาคม	8
2.1.3 ลักษณะทางประชากร	9
2.2 การวิเคราะห์ทางด้านกายภาพระดับพื้นที่ศึกษา	11

2.2.1 ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ	11
2.2.2 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน	12
2.2.3 สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อม	12
 บทที่ 3 การกลั่นกรองแนวความคิด	 25
3.1 การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย	25
3.1.1 พระราชบัญญัติผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร	25
3.1.2 กฎกระทรวงและพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร	26
3.1.2.1 คำนิยาม	26
3.1.2.1 ข้อกำหนด	29
3.1.3 กฎหมายสิ่งแวดล้อม	41
3.1.4 พระราชบัญญัติธุรกิจที่เกี่ยวข้อง	43
3.1.5 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย	44
3.2 การวิเคราะห์ทางด้านกายภาพ	45
3.2.1 ที่อยู่อาศัยแนวราบ	45
3.2.2 อาคารอยู่อาศัยรวม	45
3.2.3 โรงแรม	46
3.2.4 ศูนย์การค้า	47
3.2.5 อาคารสำนักงาน	47
3.2.6 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพ	48
3.3 การวิเคราะห์ทางการตลาด	49
3.3.1 สภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน	49
3.3.2 การวิเคราะห์ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว	49
3.3.3 การวิเคราะห์ตลาดที่อยู่อาศัยรวม	52
3.3.3.1 คอนโดมิเนียม	52
3.3.3.2 อพาร์ทเมนต์	56
3.3.3.3 เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	59

3.3.4 การวิเคราะห์ตลาดโรงแรม	62
3.3.5 การวิเคราะห์ตลาดอาคารสำนักงาน	67
3.3.6 สรุปความเป็นไปได้ทางการตลาด	70
3.4 การวิเคราะห์เบื้องต้นทางการเงิน	70
3.4.1 ราคาที่ดิน	70
3.4.1.1 ราคาประเมินที่ดิน	70
3.4.1.2 ราคาตลาด	70
(1) ทรัพย์เปรียบเทียบ	70
(2) การให้คะแนนปัจจัย	73
(3) สรุปผลราคาที่ดิน	77
3.4.2 ความเป็นไปได้เบื้องต้นทางการเงิน	78
3.4.2.1 คอนโดมิเนียม	79
3.4.2.2 อพาร์ทเมนต์	82
3.4.2.3 เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	84
3.4.2.4 โรงแรม	84
3.4.2.5 อาคารสำนักงาน	88
บทที่ 4 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	90
4.1 นิยามของคอนโดมิเนียม	90
4.2 พัฒนาการของอาคารชุดในประเทศไทย	91
4.3 ประเภทของคอนโดมิเนียม	94
4.4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม	96
4.5 กลยุทธ์ด้านการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม	97
4.5.1 กลยุทธ์ทางด้านทำเล	97
4.5.2 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์	98
4.5.3 กลยุทธ์ทางด้านความน่าเชื่อถือ	98
4.6 สรุปปัจจัยสำคัญจากการทบทวนวรรณกรรม	99

บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด	102
5.1 ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร	102
5.1.1 สถานการณ์ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร ปี 2561	104
5.1.2 ตลาดคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์(High end) และลักซ์วรี(Luxury)	106
5.1.3 สรุปการวิเคราะห์ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร	108
5.2 การวิเคราะห์ตลาดคอนโดมิเนียมในย่านพื้นที่ศึกษา	109
5.2.1 การวิเคราะห์อุปสงค์	109
5.2.2 การวิเคราะห์อุปทาน	122
5.3 การวิเคราะห์คู่แข่งของโครงการ	130
5.3.1 วิเคราะห์คู่แข่งทางตรง	132
5.3.2 วิเคราะห์คู่แข่งทางอ้อม	144
5.4 การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด	176
5.4.1 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการ (SWOT Analysis)	176
5.4.2 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดและกลุ่มเป้าหมาย (STP Analysis)	178
5.4.3 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mixed - 4Ps)	186
5.5 แผนการก่อสร้างโครงการ	199
บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	210
6.1 งบประมาณในการลงทุนพัฒนาโครงการ	210
6.2 สมมติฐานประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	211
6.2.1 สมมติฐานรายรับโครงการ	211
6.2.2 ต้นทุนทางการเงิน (WACC)	212
6.3 การวิเคราะห์มูลค่าของโครงการตามแนวคิดทางการเงิน	214
6.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	214
6.3.2 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR)	214
6.3.3 สรุปความเป็นไปได้ทางการเงินและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	214
6.4 การวิเคราะห์สมมุติภาพ (Scenario Analysis)	215

6.4.1	ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงด้านต้นทุนค่าก่อสร้าง	215
6.4.2	ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงด้านราคาขาย	216
6.5	การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)	216
	รายการอ้างอิง	218
	ภาคผนวก	
	ภาคผนวก ก งบกระแสเงินสดของโครงการ	224
	ภาคผนวก ข แผนและงบประมาณการตลาดของโครงการ	228
	ประวัติผู้เขียน	232

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนประชากร ครัวเรือน และอัตราการย้ายเข้าย้ายออกของเขตราชเทวี พ.ศ.2559	9
2.2 พื้นที่เขตที่มีความหนาแน่นประชากรสูงสุด 10 อันดับแรกของจังหวัด กรุงเทพมหานคร พ.ศ.2559	10
2.3 รายละเอียดด้านทางพิเศษและระยะห่างจากที่ตั้งโครงการ	16
2.4 รายละเอียดทางเข้า-ออก ของสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินเพชรบุรี (MRT)	19
2.5 ะยะเดินทางจากพื้นที่โครงการไปยังสถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียง	23
3.1 จำนวนที่จอดรถตามกฎหมายจำแนกตามประเภทและพื้นที่ใช้สอยของอาคาร แต่ละประเภท	34
3.2 จำนวนห้องน้ำและห้องส้วมของอาคารตามข้อกำหนดกฎกระทรวงฉบับที่ 63 (พ.ศ. 2551) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522	36
3.3 ประเภทโครงการและกิจการที่ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบ สิ่งแวดล้อม (EIA)	41
3.4 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย	44
3.5 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพ	48
3.6 รายละเอียดบ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วรีในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา	51
3.7 รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา	54
3.8 รายละเอียดโครงการอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบพื้นที่ศึกษา	58
3.9 รายละเอียดโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบพื้นที่ศึกษา	61
3.10 รายละเอียดโรงแรมที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา	66
3.11 รายละเอียดอาคารสำนักงานที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา	69
3.12 สรุปประเภทโครงการที่เหมาะสมต่อการพัฒนาจากการศึกษาความเป็นไปได้ ทางการตลาด	70
3.13 รายละเอียดทรัพย์สินที่ประเมินและทรัพย์สินเปรียบเทียบ	72
3.14 การวิเคราะห์ปรับค่าปัจจัยเชิงคุณภาพ ตามหลักเกณฑ์สมาคมนักประเมิน ราคาอิสระไทย กรณีที่ดินเปล่าเพื่อพัฒนาโครงการแนวสูง โมเดลที่ 8	73
3.15 เกณฑ์ในการพิจารณาให้คะแนนทรัพย์สิน	74
3.16 การให้คะแนนทรัพย์สินประเมินทั้งหมด	76

ตารางที่	หน้า
3.17 คะแนนปัจจัยของทรัพย์สินประเมินภายหลังทำการถ่วงน้ำหนักปัจจัย	76
3.18 ราคาที่ดินจากการแทนค่า X ของทุกทรัพย์สินที่ประเมินในสมการถดถอย	77
3.19 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการคอนโดมิเนียมโดยวิธี Front door	80
3.20 รายละเอียดราคาขายของโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณพื้นที่ศึกษา	81
3.21 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์โดยวิธี Front door	82
3.22 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์โดยวิธี Front door	84
3.23 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการโรงแรมโดยวิธี Front door	86
3.24 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอาคารสำนักงานโดยวิธี Front door	88
4.1 การแบ่งระดับคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ตามเกณฑ์ ซีบีอาร์อี ริชาร์ด จำกัด ประเทศไทย (CBRE Thailand) พ.ศ. 2560	95
5.1 รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ	124
5.2 เกณฑ์ในการพิจารณาคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม	130
5.3 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan	134
5.4 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Life Asoke	138
5.5 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Ideo Mobi Asoke	142
5.6 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX	146
5.7 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Circle Condominium	150
5.8 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Circle 2 Living Prototype	154
5.9 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ The Address Asoke	158
5.10 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Villa Asoke	162

ตารางที่	หน้า
5.11 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Q Asoke	166
5.12 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Supalai Premier @Asoke	170
5.13 ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ My Resort Bangkok	174
5.14 สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ	189
5.15 อัตราส่วนห้องชุดของโครงการ	190
5.16 สรุปรายละเอียดโครงการ	196
5.17 รายละเอียดห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการและราคาเริ่มต้น	197
5.18 รางวัล Lucky Draw สำหรับลูกค้าที่จองและทำสัญญาในวัน Pre-sale	199
5.19 รางวัล Lucky Draw สำหรับลูกค้าที่จองและทำสัญญาในวัน Grand Opening	199
5.20 แผนงานก่อสร้างของโครงการ	200
6.1 รายละเอียดงบประมาณในการลงทุน	210
6.2 สรุปจำนวนรายได้ที่คาดว่าจะได้รับจากการขายห้องชุดทั้งหมดของโครงการ	211
6.3 สรุปที่มาและสัดส่วนของรายได้	211
6.4 สรุปสัดส่วนแหล่งที่มาของเงินทุน	212
6.5 อัตราดอกเบี้ย (MLR) ของธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ 4 แห่ง	212
6.6 การคำนวณต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการ (WACC)	213
6.7 สรุปความเป็นไปได้ทางการเงินและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ	215
6.8 สรุปอัตราผลตอบแทนของโครงการกรณีต้นทุนค่าก่อสร้างเปลี่ยนแปลงไป	215
6.9 สรุปอัตราผลตอบแทนของโครงการกรณีราคาขายเปลี่ยนแปลงไป	216
6.10 การเปลี่ยนแปลงของราคาที่ดินและราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรของโครงการที่มีผลต่อกำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่ายภาษีนิติบุคคล และเงินกู้ยืมธนาคาร	216

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 ตำแหน่งที่ตั้งของเขตราชเทวี	5
2.2 อาณาเขตติดต่อของเขตราชเทวี	6
2.3 ขอบเขตพื้นที่แขวงในเขตราชเทวี	7
2.4 ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ	11
2.5 ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการและที่ดินข้างเคียง	11
2.6 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน	12
2.7 สภาพที่ดินในปัจจุบัน	1
2.8 สภาพที่ดินในปัจจุบัน	13
2.9 ด้านหน้าของที่ดินซึ่งติดกับถนนเพชรบุรีตัดใหม่	13
2.10 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่มุ่งหน้าไปทางแยกอโศก-เพชรบุรี	14
2.11 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่มุ่งหน้าไปทางแยกมิตรสัมพันธ์	14
2.12 ด้านหลังของที่ดินซึ่งติดกับถนนกำแพงเพชร 7 ขนาดกว้าง 16 เมตร	14
2.13 ด้านหลังของที่ดินซึ่งห่างจากสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน 350 เมตร	15
2.14 อาคารฝั่งตรงข้ามที่ดิน (ด้านซ้าย) – การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	15
2.15 อาคารฝั่งตรงข้ามที่ดิน – ศูนย์รถ CHEVROLET สาขาเพชรบุรีตัดใหม่	15
2.16 อาคารฝั่งตรงข้ามที่ดิน (ด้านขวา) – อาคารสำนักงานธนภูมิ	16
2.17 เส้นทางขึ้น-ลงทางพิเศษศรีรัชและทางพิเศษเฉลิมนครจากที่ตั้งโครงการ	17
2.18 ทางขึ้นทางพิเศษศรีรัช ด้านอโศก 2 บางนา-ดาวคะนอง (มุ่งหน้าแจ้งวัฒนะ)	17
2.19 ทางขึ้นทางพิเศษศรีรัช ด้านอโศก 3 บางนา-ดาวคะนอง (มุ่งหน้าสุวรรณภูมิ)	17
2.20 ทางขึ้นทางพิเศษเฉลิมมหานคร ด้านเพชรบุรี ท่าเรือ-บางนา (มุ่งหน้าดาวคะนอง)	18
2.21 การเข้าถึงโครงการโดยระบบขนส่งมวลชนต่างๆ	18
2.22 การเข้าถึงโครงการจากรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) จากสถานีเพชรบุรี ทางออกที่ 3	19
2.23 สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) เพชรบุรี ทางออกที่ 3	20
2.24 รถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (Airport Rail Link) สถานีมักกะสัน	20
2.25 Sky walk เชื่อมระหว่าง MRT สถานีเพชรบุรีกับ Airport Rail Link สถานีมักกะสัน	20
2.26 ป้ายรถประจำทางซึ่งห่างจากที่ตั้งโครงการ 50 เมตร	21
2.27 จุดหยุดรับ-ส่งรถไฟสายตะวันออก (จุดหยุดรถอโศก)	21

ภาพที่	หน้า
2.28 ท่าเรือนานาเหนือ	22
2.29 สถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียงพื้นที่โครงการ	22
3.1 ตำแหน่งพื้นที่ศึกษาบนผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	25
3.2 แนวอาคารที่ประชิดที่ดินทางสาธารณะต้องมีความยาวมากกว่า 1 ใน 8 ของเส้นรอบรูปภายนอกอาคาร โดยระยะห่างแนวอาคารจากริมทางสาธารณะต้องไม่เกิน 20 เมตร	30
3.3 เงื่อนไขที่ดินที่สามารถก่อสร้างอาคารสูงได้	31
3.4 ความสูงของอาคารถูกจำกัดจากระยะห่างของอาคารถึงแนวถนนสาธารณะฝั่งตรงข้ามที่อยู่ใกล้สุด	32
3.5 โครงการบ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วรีในทำเลใกล้เคียงพื้นที่ศึกษา	50
3.6 สัดส่วนยูนิตของคอนโดที่ขายได้ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2560	52
3.7 การคาดการณ์อุปทานของคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองในปี พ.ศ. 2564	53
3.8 โครงการคอนโดมิเนียมในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา	55
3.9 จำนวนห้องพักสะสมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551-2562	56
3.10 อัตราการเช่าอพาร์ทเมนต์รวมเฉลี่ยทุกพื้นที่	57
3.11 อุปทานของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์รายทำเลในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาสที่ 2 พ.ศ.2560	59
3.12 แสดงค่าเช่าเฉลี่ยของห้องแบบ 1 ห้องนอนรายทำเลในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2560	60
3.13 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติปี พ.ศ. 2555 - 2559	62
3.14 จำนวนอาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างเป็นโรงแรม ปี 2555 – 2559	64
3.15 จำนวนอาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างเป็นโรงแรมรายไตรมาส (ไตรมาส 1 ปี 2558 - ไตรมาส 2 ปี 2559)	64
3.16 ที่ตั้งโรงแรมในทำเลใกล้เคียงพื้นที่ศึกษา	65
3.17 ค่าเช่าเฉลี่ยอาคารสำนักงานแยกตามทำเลที่ตั้ง ณ ไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2560	67
3.18 ตำแหน่งที่ตั้งอาคารสำนักงานในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา	68
3.19 ตำแหน่งที่ตั้งของที่ดินเปรียบเทียบซึ่งอยู่ในรัศมี 2 กิโลเมตรจากที่ตั้งของโครงการ	71
3.20 สมการถดถอยจากการประเมินโดยวิธี WQS	77
4.1 การแบ่งระดับคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ตามเกณฑ์ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย	94

ภาพที่	หน้า
5.1 อุปทาน อุปสงค์ และยอดขายโครงการคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปี 2547-2560	102
5.2 คาดการณ์แนวโน้มราคาคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปี 2556 - 2563	103
5.3 คาดการณ์ราคาคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปี 2561 โดยเน็กซ์ส พรอพเพอร์ตี้	103
5.4 โครงการสำคัญของตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครตามช่วงเวลาสำคัญ	104
5.5 สัดส่วนยูนิตของคอนโดที่ขายได้ในไตรมาสที่ 2 ปีพ.ศ. 2560	105
5.6 การคาดการณ์อุปทานของคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองในปี พ.ศ. 2564	105
5.7 การคาดการณ์รูปแบบห้องชุดของคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองในปี พ.ศ. 2564	106
5.8 การคาดการณ์ระยะห่างของโครงการคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองจากสถานีรถไฟฟ้า BTS และ MRT ในปี พ.ศ. 2564	106
5.9 การเปรียบเทียบราคาขายที่ดินและราคาเปิดขายคอนโดมิเนียม	107
5.10 ย่านแหล่งงานสำคัญบริเวณโดยรอบพื้นที่โครงการ	110
5.11 โรงเรียนเซนต์ดอมินิก (Saint Dominic School)	111
5.12 วิทยาลัยเทคโนโลยีดอนบอสโก (Don Bosco Technical College)	111
5.13 โรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย (Wattana Wittaya Academy)	112
5.14 โรงเรียนนานาชาตินิสท์ (NIST International School)	113
5.15 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ	113
5.16 โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (ฝ่ายมัธยม)	114
5.17 ตำแหน่งที่ตั้งของโรงเรียนเอกชน โรงเรียนนานาชาติ และมหาวิทยาลัยในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ	114
5.18 ตำแหน่งที่ตั้งของโรงพยาบาลเอกชนในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ	115
5.19 เส้นทางเดินรถของรถไฟฟ้า Airport Rail Link	116
5.20 Master Plan โครงการ The Grand Rama 9 (New CBD)	117
5.21 โมเดลจำลองและส่วนประกอบโครงการ The Grand Rama 9 (New CBD)	117
5.22 โมเดลจำลองและส่วนประกอบโครงการ Singha Complex	118
5.23 ภาพจำลองโครงการโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แห่งใหม่	119
5.24 โมเดลจำลองการใช้ประโยชน์ที่ดินมักกะสันรูปแบบใหม่	119
5.25 ผังการใช้ประโยชน์ที่ดินมักกะสันรูปแบบใหม่	120
5.26 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการสำคัญในอนาคตบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ	121

ภาพที่	หน้า
5.27 เส้นทางสถานีรถไฟฟ้าสายสีส้มเฟสที่ 1 และเฟสที่ 2	122
5.28 ตำแหน่งที่ตั้งอุปทานในปัจจุบันและอนาคตของทำเลพื้นที่ศึกษา	123
5.29 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการคู่แข่งทางตรง-ทางอ้อมในพื้นที่ศึกษา	131
5.30 ผังโครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan	133
5.31 ผังโครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan	134
5.32 บรรยายภาพโครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan	135
5.33 Master Plan โครงการ Life Asok	137
5.34 Roof Plan ชั้น 35th โครงการ Life Asoke	137
5.35 บรรยายภาพโครงการ Life Asoke	135
5.36 บันไดเชื่อมต่อกับตัวโครงการออกสู่ทางเดินไปสถานีรถไฟฟ้า Airport Rail Link และ MRT สถานีเพชรบุรี	139
5.37 Master Plan โครงการ Ideo Mobi Asoke	141
5.38 Roof Garden Plan ชั้น 7 th โครงการ Ideo Mobi Asoke	141
5.39 บรรยายภาพโครงการ Ideo Mobi Asoke	142
5.40 ตำแหน่งตัวอาคารในโครงการมิกซ์ยูส SINGHA COMPLEX	145
5.41 Master Plan โครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX	145
5.42 ตัวอย่าง Floor Plan โครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX	145
5.43 บรรยายภาพโครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX	146
5.44 Floor Plan ชั้น G ของโครงการ Circle Condominium	149
5.45 Floor Plan ชั้น 8 th ของโครงการ Circle Condominium ซึ่งมีพื้นที่ส่วนกลางใช้ร่วมกันระหว่าง 2 อาคาร	149
5.46 ตัวอย่าง Floor Plan ชั้น 9 th – 26 th ของโครงการ Circle Condominium	149
5.47 บรรยายภาพโครงการ Circle Condominium	150
5.48 Master Plan โครงการ Circle 2 Living Prototype	153
5.49 Floor Plan ชั้น 7 th – 16 th โครงการ Circle 2 Living Prototype	153
5.50 Floor Plan ชั้น 42 nd โครงการ Circle 2 Living Prototype	153
5.51 บรรยายภาพโครงการ Circle 2 Living Prototype	154
5.52 14 ระบบ Eco-Luxury Living ของโครงการ Circle 2 Living Prototype	155
5.53 Ground Floor Plan โครงการ The Address Asoke	157

ภาพที่	หน้า
5.54 Floor Plan ชั้น 9 th โครงการ The Address Asoke	157
5.55 ตัวอย่าง Floor Plan ห้องชุดชั้น 13 th – 14 th โครงการ The Address Asoke	157
5.56 บรรยากาศโครงการ The Address Asoke	158
5.57 ตัวอย่าง Floor Plan ห้องชุดโครงการ Villa Asoke	161
5.58 Floor Plan ชั้น 39 th โครงการ Villa Asoke ซึ่งเป็นชั้นที่มี Roff Garden	161
5.59 Floor Plan ชั้น 42 nd โครงการ Villa Asoke ซึ่งเป็นชั้นของห้องชุดแบบ Penhouse	161
5.60 ภาพบรรยากาศโครงการ Villa Asoke	162
5.61 Floor Plan ชั้น 8 th โครงการ Q Asoke ซึ่งเป็นชั้นที่มี Facilities ส่วนกลาง	165
5.62 ตัวอย่าง Floor Plan ห้องชุดชั้น 19 th 30 th ของโครงการ Q Asoke	165
5.63 บรรยากาศโครงการ Q Asoke	166
5.64 Master Plan โครงการ Supalai Premier @Asoke	169
5.65 Floor Plan ชั้น 8 th โครงการ Supalai Premier @Asoke	169
5.66 Floor Plan ชั้น 9 th – 36 th โครงการ Supalai Premier @Asoke	169
5.67 บรรยากาศโครงการ Supalai Premier @Asoke	170
5.68 Floor Plan ชั้น 9 th Tower A โครงการ My Resort Bangkok	173
5.69 Floor Plan ชั้น 12 th - 23 th Tower A โครงการ My Resort Bangkok	173
5.70 Floor Plan ชั้น 9 th Tower B โครงการ My Resort Bangkok	173
5.71 Floor Plan ชั้น 11 th -35 th Tower B โครงการ My Resort Bangkok	173
5.72 บรรยากาศโครงการ My Resort Bangkok	174
5.73 ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรกับระยะห่าง จากรถไฟฟ้า	184
5.74 ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรกับขนาดห้องเริ่มต้น	185
5.75 ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรกับคุณภาพวัสดุ	185
5.76 ผังอาคารชั้น 1 Lobby เพดานสูง, ที่จอดรถ และสวนพักผ่อน	190
5.77 ผังอาคารชั้น 2 nd – 5 th ที่จอดรถของโครงการ	191
5.78 ผังอาคารชั้น 6 th สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ	191
5.79 ผังอาคารชั้น 7 th – 41 th ห้องชุดประเภท 1 Bedroom, 1 Bedroom Plus และ 2 Bedroom	191
5.80 ผังอาคารชั้น 42 nd ห้องชุดประเภท Penthouse	192

ภาพที่	หน้า
5.81 ผังอาคารชั้น 43 rd (Roof Floor Plan) Sky Lounge 360 องศา และ Sky Garden	192
5.82 ความสูงและจำนวนชั้นของอาคาร	192
5.83 บรรยากาศจำลองรูปแบบสถาปัตยกรรมภายนอกของโครงการ	193
5.84 บรรยากาศจำลองรูปแบบสถาปัตยกรรมภายในของโครงการ	193
5.85 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท 1 ห้องนอน	194
5.86 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท 1 ห้องนอน (พิเศษ)	194
5.87 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท 2 ห้องนอน	195
5.88 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท Penthouse 4 ห้องนอน	195



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและแนวความคิดของโครงการ

จากแผนและนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของภาครัฐ ประเทศไทยได้เข้าสู่การเป็นประเทศสมาชิกของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) แบบเต็มตัวตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 เพื่อให้ประเทศไทยมีศักยภาพพร้อมที่จะรองรับและส่งเสริมให้เกิดการลงทุนจากชาวต่างชาติมากขึ้น รัฐบาลได้มีพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ อาทิ ด้านคมนาคมมีโครงการสร้างทางรถไฟเชื่อมต่อระหว่างประเทศ และส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าเชื่อมความเจริญจากพื้นที่เขตเศรษฐกิจชั้นในออกมาที่ยังโซนที่ดินชั้นนอก รถไฟฟ้าเชื่อมต่อจากสนามบินสุวรรณภูมิมายังในตัวเมือง และแผนขยายอาคารรองรับผู้โดยสารระหว่างประเทศในหลายสนามบินทั่วประเทศ โดยการพัฒนาข้างต้นส่งผลในทางบวกกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งในแง่ก่อให้เกิดการร่วมมือกันลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ของบริษัทไทยและบริษัทต่างชาติ การซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อลงทุนหรืออยู่อาศัยเองของชาวต่างชาติที่มากขึ้น หรือเกิดการเช่าอยู่อาศัยในระยะยาวเพื่อทำงานในพื้นที่เขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร เป็นต้น

พื้นที่ใจกลางเมืองในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจดั้งเดิมมีจำกัดมากขึ้นและมีราคาเพิ่มสูงขึ้นมากที่สุดในช่วงปี พ.ศ. 2559 ที่ผ่านมา ด้วยระบบการเชื่อมต่อทางด้านการคมนาคมระบบราง ทำให้ที่ดินในทำเลย่านรัชดา-พระรามเก้า-อโศก กำลังกลายเป็นพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจแห่งใหม่ที่มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่เกิดขึ้นและกำลังก่อสร้างอีกจำนวนมาก อาทิ ห้างสรรพสินค้า โครงการมิกซ์ยูสระดับเมกะโปรเจกต์ อาคารสำนักงานเกรด A และคอนโดมิเนียม เป็นต้น เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวถือเป็นพื้นที่ที่มีทำเลเป็นศูนย์รวมทางด้านการคมนาคมที่สำคัญที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพมหานคร โดยมีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์ (Airport Rail Link) เชื่อมต่อจากสนามบินสุวรรณภูมิเข้าสู่พื้นที่ภายใน 20 นาที ซึ่งสามารถเปลี่ยนเส้นทางหรือเชื่อมต่อไปยังพื้นที่อื่นๆ ในตัวเมืองชั้นในด้วยถนนสายหลัก, รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT และ รถไฟฟ้า BTS อาทิ พื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจชั้นในอย่าง ย่านนานา เพลินจิต ชิดลม สยาม สีลม อโศก สุขุมวิทตอนต้น หรือเชื่อมต่อไปยังพื้นที่เศรษฐกิจรองด้านนอกเมือง เช่น สุขุมวิทตอนปลาย พหลโยธิน ห้วยขวาง วัฒนาวิภาวดี เป็นต้น ได้โดยสะดวก รวมทั้งยังสะดวกในการเดินทางเข้าเมืองหรือออกนอกเมือง ด้วยระบบโครงข่ายทางด่วนหลายเส้นทาง โดยภาพรวมคือมีลักษณะทำเลซึ่งเป็นศูนย์รวมรถไฟฟ้าโครงข่ายแบบใยแมงมุม

กระจายตัวออกไป ทำให้พื้นที่ในทำเลบริเวณนี้ได้รับความสนใจทั้งจากนักลงทุนชาวไทยและชาวต่างชาติจำนวนมาก

ที่ดินที่ผู้ศึกษาพิจารณานำมาศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ตั้งอยู่ในทำเลใกล้เคียงกับย่านพื้นที่เศรษฐกิจใหม่ดังที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มกกะสันประมาณ 350 เมตร และมีถนนสายสำคัญตัดผ่านทั้งด้านหน้าและด้านหลังโครงการ ได้แก่ ถนนหลักคือถนนเพชรบุรีตัดใหม่ และถนนรองคือถนนกำแพงเพชร 7 ซึ่งเป็นเส้นทางลัดสำคัญในการเชื่อมต่อไปยังย่านสำคัญต่างๆในบริเวณใกล้เคียง อาทิ โอโศกมนตรี นานา ประตูน้ำ รัชดา-พระราม 9 และเป็นที่ตั้งสถานีรถไฟฟ้าสำคัญในพื้นที่ทั้ง 2 สถานี ได้แก่ สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มกกะสัน (Airport Rail Link) และสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินเพชรบุรี(MRT) โดยที่ดินครึ่งหนึ่งในอดีตเคยให้ผู้ประกอบการรายใหญ่แห่งหนึ่งเช่าเพื่อประกอบกิจการสถานีเติมน้ำมัน ปัจจุบันสถานีเติมน้ำมันได้ปิดตัวลงและที่ดินถูกปล่อยให้รกร้างเป็นพื้นที่เขาจองตรของบริษัทข้างเคียงมาเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 20 ปี ซึ่งผู้ศึกษาเห็นว่าที่ดินดังกล่าวตั้งอยู่ในทำเลที่ดีแต่ยังไม่ถูกนำมาพัฒนาให้เกิดการใช้ที่ดินอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและดีที่สุด (Highest and Best Use) จึงได้เลือกทำการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้บนที่ดินดังกล่าวเพื่อนำเสนอแก่เจ้าของที่ดินในการพิจารณาลงทุนให้เกิดรายได้อย่างเต็มประสิทธิภาพต่อไป

โดยผู้ศึกษาเลือกทำการวิเคราะห์ที่ดินแบบ Site Looking for Use หรือคือการพิจารณาโครงการที่มีความเหมาะสมและเป็นไปได้ในการลงทุนบนที่ดินที่มีอยู่แล้ว ด้วยการวิเคราะห์เชิงลึกทางด้านกายภาพ ข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย ข้อมูลทางด้านการตลาด ตลอดจนความเป็นไปได้ทางการเงิน และทำการสรุปผล ดังจะแสดงรายละเอียดในบทต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อนำที่ดินซึ่งตั้งอยู่ในทำเลที่ดีแต่ยังมีการประโยชน์อย่างไม่เต็มศักยภาพมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์สูงสุด

1.2.2 เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งจำเป็นต่อการนำมาวิเคราะห์และสรุปผลโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุนมากที่สุด(Highest and Best Use) บนแปลงที่ดินศึกษา

1.2.3 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการทั้งทางด้านกายภาพ กฎหมาย การตลาด และด้านการเงิน

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1.3.1 ศึกษาและวิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพ ศักยภาพและข้อจำกัดในการพัฒนาที่ดินขนาด 5-3-35 ไร่ บนถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (ใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน) แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร

1.3.2 ศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย โดยทำการคัดกรองข้อกฎหมายที่สำคัญ ข้อกำหนด และข้อจำกัดต่างๆที่เกี่ยวข้องและส่งผลต่อการพัฒนาโครงการบนพื้นที่ศึกษา

1.3.3 ศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยทำการศึกษาข้อมูลอุปสงค์ อุปทาน คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อมในปัจจุบัน ตลอดจนกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการ

1.3.4 ศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน เริ่มต้นจากการหามูลค่าที่ดิน คัดกรองปัจจัยทางการเงินที่เกี่ยวข้อง สรุปงบประมาณในการลงทุน คำนวณประมาณรายรับ รายจ่าย ระยะเวลาคืนทุน และผลตอบแทนที่ควรจะได้รับ ตลอดจนวิเคราะห์ความอ่อนไหวในการพัฒนาโครงการ

1.4 แหล่งข้อมูล

1.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยทำการสำรวจและสังเกตเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลทางตรงจากบริเวณโดยรอบพื้นที่โครงการ ทำการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในพื้นที่

1.4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากงานวิจัยก่อนหน้าที่เชื่อถือได้ บทความทางวิชาการ ข้อมูลทางสถิติจากหน่วยงานต่างๆ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.5.1 เพื่อให้เข้าใจถึงขั้นตอน ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนกระบวนการในการวิเคราะห์อย่างละเอียดของการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ

1.5.2 เพื่อให้เข้าใจถึงความเสี่ยงในด้านต่างๆ การปรับกลยุทธ์ทางการตลาดและการเงิน อันจะส่งผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.5.3 เพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาและตัดสินใจลงทุนสำหรับผู้ประกอบการ อันจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและเหมาะสมตามศักยภาพของที่ดินทดแทนการใช้ประโยชน์ที่ดินในปัจจุบัน



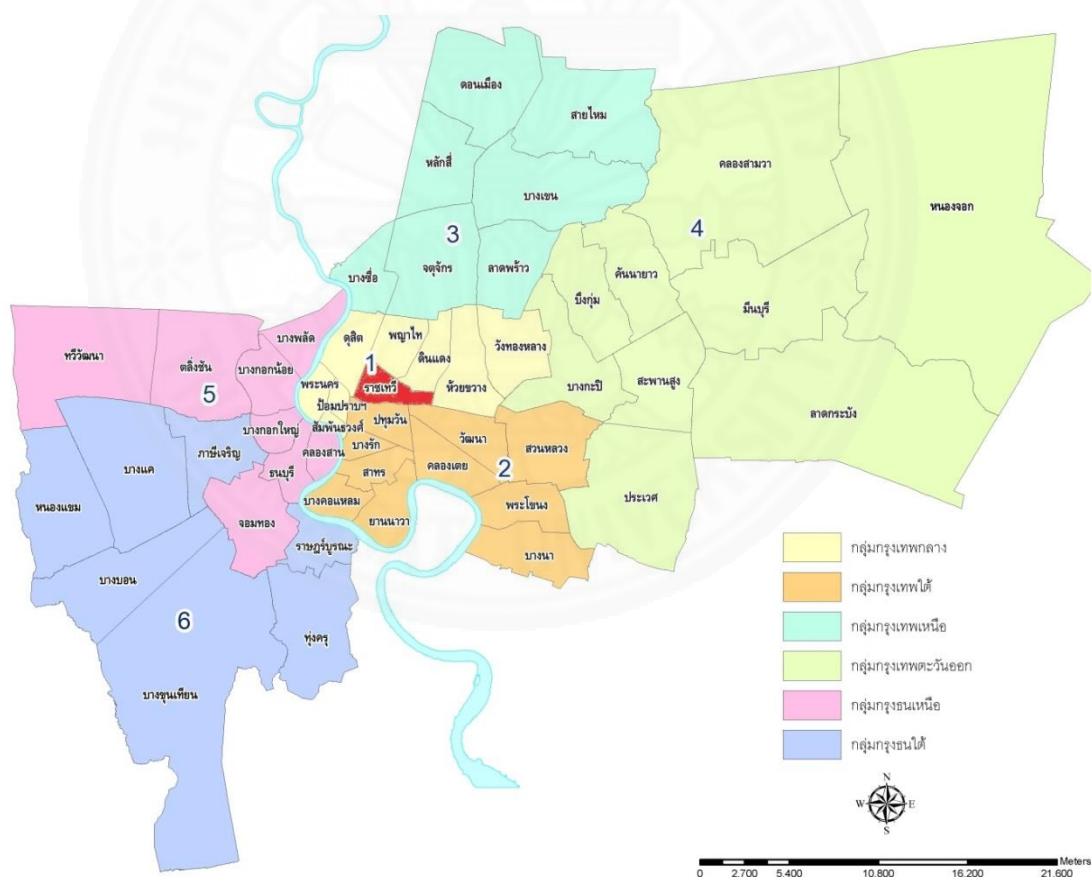
บทที่ 2

การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

2.1 การวิเคราะห์ทางด้านกายภาพในระดับเขต

2.1.1 อาณาเขตติดต่อ

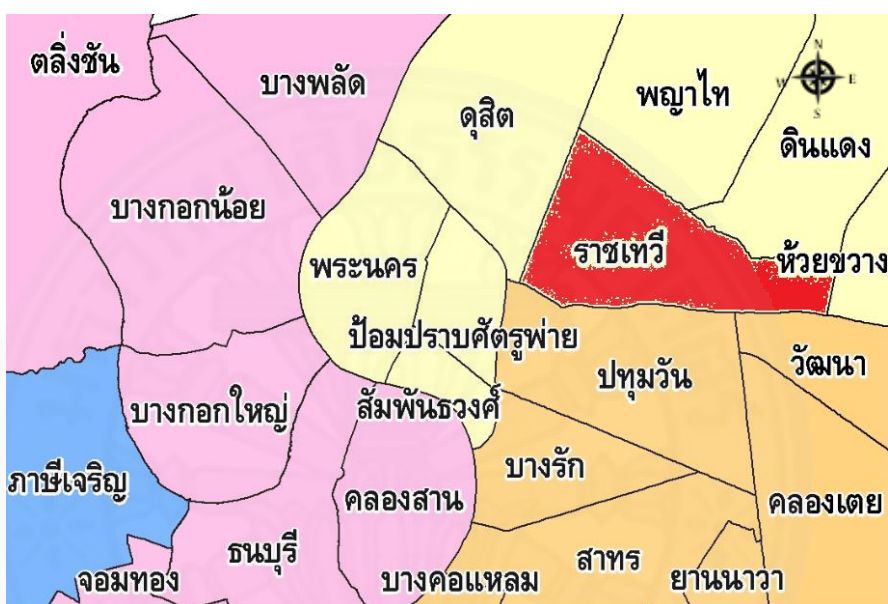
พื้นที่ศึกษาตั้งอยู่ในเขตราษฎร์บุรี ซึ่งเป็น 1 ใน 50 เขตการปกครองของจังหวัด กรุงเทพมหานคร โดยถูกจัดอยู่ในกลุ่มกรุงเทพมหานคร มีพื้นที่การปกครองรวม 7.73 ตารางกิโลเมตร ดังแสดงในภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.1 ตำแหน่งที่ตั้งของเขตราษฎร์บุรี. จาก คลังแผนที่กรุงเทพมหานคร, กองสารสนเทศภูมิศาสตร์ สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร, 2557

ทั้งนี้มีอาณาเขตติดต่อกับเขตการปกครองต่างๆ ดังต่อไปนี้

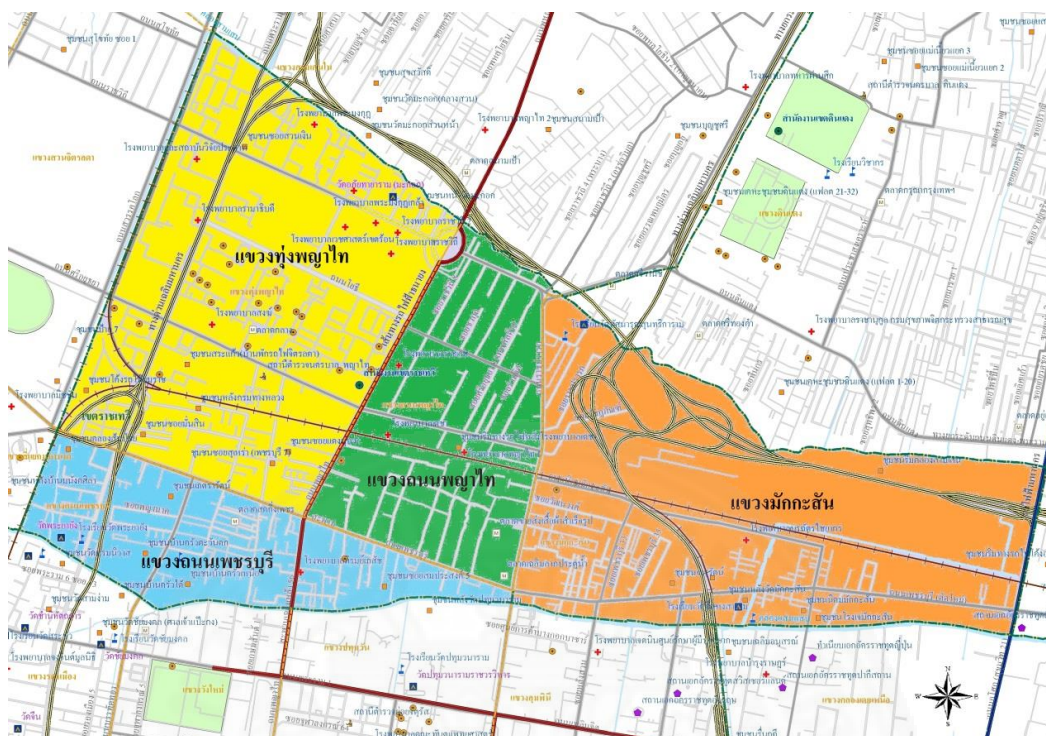
ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	เขตพญาไท และเขตดินแดง
ทิศใต้	ติดต่อกับ	เขตปทุมวัน และเขตวัฒนา
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	เขตวัฒนา และเขตห้วยขวาง
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	เขตดุสิต และเขตป้อมปราบศัตรูพ่าย



ภาพที่ 2.2 อาณาเขตติดต่อของเขตราชเทวี. จาก คลังแผนที่กรุงเทพมหานคร โดย กองสารสนเทศภูมิศาสตร์ สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร, 2557

เขตราชเทวีแบ่งการปกครองออกเป็น 4 แขวง โดยแนวนอนสายสำคัญ ได้แก่ ถนนพญาไท ถนนราชปรารภ ถนนเพชรบุรี และแต่ละแขวงครอบคลุมพื้นที่ดังต่อไปนี้

แขวงถนนพญาไท	มีพื้นที่	1.136	ตารางกิโลเมตร
แขวงถนนเพชรบุรี	มีพื้นที่	1.148	ตารางกิโลเมตร
แขวงทุ่งพญาไท	มีพื้นที่	2.559	ตารางกิโลเมตร
แขวงมักกะสัน	มีพื้นที่	2.883	ตารางกิโลเมตร



ภาพที่ 2.3 ขอบเขตพื้นที่แขวงในเขตราชเทวี. จาก คลังแผนที่กรุงเทพมหานคร โดย กองสารสนเทศภูมิศาสตร์ สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กรุงเทพมหานคร, 2557

ลักษณะทางกายภาพโดยทั่วไปของเขตราชเทวีเป็นแหล่งการค้า การบริการ และแหล่งที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก สามารถแบ่งโซนการใช้ที่ดินได้ดังนี้

- 1) ย่านการใช้ที่ดินแบบผสมผสาน ได้แก่ ย่านประตูน้ำ, มักกะสัน
- 2) ย่านอาคารพักอาศัยขนาดสูง ได้แก่ ย่านประตูน้ำ, มักกะสัน, พญาไท
- 3) ย่านอาคารสำนักงาน/โรงแรม ได้แก่ ย่านประตูน้ำ, มักกะสัน, พญาไท
- 4) ย่านชุมชน ได้แก่ ย่านชุมชนบ้านครัวเหนือ, ย่านชุมชนคลองสามปอย, ย่าน

ชุมชนนิคมมักกะสัน เป็นต้น

เขตราชเทวีมีบทบาทเป็นทั้งย่านเศรษฐกิจทางการค้าที่สำคัญของกรุงเทพมหานครและเป็นพื้นที่เชื่อมต่อไปยังย่านเศรษฐกิจสำคัญอื่นอีกจำนวนมาก เช่น ย่านประตูน้ำ-สยามเซนเตอร์, ย่านนาana-เพลินจิต-วิทยุ-ชิดลม, ย่านอโศก-สุขุมวิท, ย่านรัชดา-พระราม 9 และอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิซึ่งเป็นจุดเปลี่ยนถ่ายและเชื่อมต่อทางด้านคมนาคมที่สำคัญ เป็นต้น ทั้งนี้ยังเป็นศูนย์รวมสถานพยาบาลขนาดใหญ่ถึง 15 แห่ง มีห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จำนวนทั้งสิ้น 12 แห่ง มีสถานศึกษา วัง สถาบันราชการ และรัฐวิสาหกิจที่สำคัญในพื้นที่อีกจำนวนมาก

2.1.2 การคมนาคม

2.1.2.1 การคมนาคมทางบก

(1) ถนนสายหลัก

เขตราชเทวี มีถนนสายสำคัญจำนวน 15 สาย ได้แก่ ถนนพระรามที่ 6 ตั้งแต่สะพานข้ามคลองมหานาคถึงสะพานข้ามคลองสามเสน, ถนนบรรทัดทอง ตั้งแต่สะพานข้ามคลองมหานาคถึงแยกเพชรพระราม, ถนนพญาไท ตั้งแต่สะพานหัวช้างถึงสะพานข้ามคลองสามเสน (อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ), ถนนเพชรบุรี ตั้งแต่ทางรถไฟสายเหนือถึงแยกอโศก-เพชรบุรี, ถนนศรีอยุธยา ตั้งแต่ทางรถไฟสายเหนือถึงแยกมักกะสัน, ถนนราชวิถี ตั้งแต่ทางรถไฟสายเหนือถึงแยกสามเหลี่ยมดินแดง, ถนนราชดำริ ตั้งแต่สะพานข้ามคลองแสนแสบถึงแยกประตูน้ำ, ถนนราชปรารภ ตั้งแต่แยกประตูน้ำถึงแยกสามเหลี่ยมดินแดง, ถนนชิดลม ตั้งแต่สะพานข้ามคลองแสนแสบถึงแยกชิดลม-เพชรบุรี, ถนนวิฑู ตั้งแต่สะพานข้ามคลองแสนแสบถึงแยกวิฑู-เพชรบุรี, ถนนอโศกมนตรี ตั้งแต่สะพานข้ามคลองแสนแสบถึงแยกอโศก-เพชรบุรี, ถนนอโศก-ดินแดง ตั้งแต่แยกอโศก-เพชรบุรีถึงสะพานข้ามคลองสามเสน, ถนนจตุรทิศ, ทางพิเศษเฉลิมมหานคร และทางพิเศษศรีรัช

(2) ถนนสายรอง

ถนนสายรองที่สำคัญในพื้นที่เขตราชเทวี ได้แก่ ถนนนิคมมักกะสัน, ซอยสุขุมวิท 3 (นานาเหนือ), ถนนโยธี, ถนนรางน้ำ, ถนนกำแพงเพชร 5, ถนนกำแพงเพชร 7 เป็นต้น

2.1.2.2 การคมนาคมระบบราง

(1) รถไฟฟ้าบีทีเอส (BTS)

เขตราชเทวีมีสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส (BTS) ในพื้นที่จำนวน 3 สถานี ได้แก่ สถานีราชเทวี สถานีพญาไท และสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ซึ่งเป็นจุดชุมทางสำคัญที่มีรถประจำทางผ่านหลายสาย มีท่ารถตู้จากกรุงเทพฯ ไปยังเขตปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ มากมาย

(2) รถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT)

มีสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) จำนวน 1 สถานี คือ สถานีเพชรบุรี ซึ่งเชื่อมต่อสถานีกับรถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิสถานีมักกะสัน (แอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน)

(3) รถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (Airport Rail Link)

มีสถานีรถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (Airport Rail Link) จำนวน 3 สถานี ได้แก่ สถานีมักกะสัน สถานีราชปรารภ และสถานีพญาไท ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปยังรถไฟฟ้าบีทีเอส (BTS) สถานีพญาไท

(4) ทางรถไฟสายตะวันออก

มีสถานีรถไฟมักกะสัน ซึ่งเป็นสถานีรถไฟชั้น 1 ของทางรถไฟสายตะวันออก กรุงเทพฯ – ทั่วประเทศ

2.1.2.3 การคมนาคมทางน้ำ

เขตราชเทวีมีคลองแสนแสบเป็นคลองแบ่งเขตแดนทางด้านทิศใต้ ปัจจุบันยังคงใช้เรือโดยสารคลองแสนแสบเป็นอีกเส้นทางคมนาคมที่สำคัญ ทั้งนี้เรือคลองแสนแสบเป็นเรือหางยาวขนาดใหญ่ มีท่าเรือต้นทางจากท่าเรือวัดศรีบุญเรือง (เขตบางกะปิ) และสิ้นสุดเส้นทางเดินเรือที่ท่าเรือสะพานผ่านฟ้าลีลาศ (เขตพระนคร) รวมระยะทางประมาณ 18 กิโลเมตร โดยเขตราชเทวีมีท่าเรือคลองแสนแสบในพื้นที่จำนวนทั้งสิ้น 8 ท่า ได้แก่ ท่าเรือสะพานอโศก, ท่าเรือนานาเหนือ, ท่าเรือสะพานวิทย์, ท่าเรือสะพานชิดลม, ท่าเรือประตูน้ำ(เป็นจุดเปลี่ยนเรือและเป็นท่าเรือสำคัญ) , ท่าเรือสะพานหัวช้าง, ท่าเรือชุมชนบ้านครัวเหนือ และท่าเรือสะพานเจริญผล

2.1.3 ลักษณะทางประชากร

ตารางที่ 2.1

จำนวนประชากร ครั้วเรือน และอัตราการย้ายเข้า ย้ายออก ของเขตราชเทวี พ.ศ.2559

เขตราชเทวี	พื้นที่ (ตร.กม.)	ประชากร (คน)	จำนวนบ้าน (ครั้วเรือน)	การย้ายเข้า (คน)	การย้ายออก (คน)
แขวงทุ่งพญาไท	2.559	32,131	10,372	1,890	12,950
แขวงถนนพญาไท	1.136	9,047	9,490	495	462
แขวงถนนเพชรบุรี	1.148	14,844	10,549	562	647
แขวงมักกะสัน	2.283	16,414	15,111	933	1,419
รวมเขตราชเทวี	7.126	72,436	45,522	3,880	15,478

หมายเหตุ. จาก ระบบสถิติทางการทะเบียน โดย สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง, 2559

ตารางที่ 2.2

พื้นที่เขตที่มีความหนาแน่นประชากรสูงที่สุด 10 อันดับแรกของจังหวัดกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2559

เขต	ขนาดพื้นที่	จำนวนประชากร	ความหนาแน่น (คน/ตร.กม.)	อันดับความ หนาแน่น
เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย	1.93	47,450	24,585.49	1
เขตสัมพันธวงศ์	1.42	24,785	17,454.23	2
เขตดินแดง	8.35	123,966	14,846.23	3
เขตธนบุรี	8.55	111,027	12,985.61	4
เขตคลองสาน	6.05	73,871	12,210.08	5
เขตบางกอกใหญ่	6.18	67,887	10,984.95	6
เขตบางซื่อ	11.55	126,136	10,920.87	7
เขตราชเทวี	7.13	72,436	10,159.33	8
เขตพระนคร	5.54	52,522	9,480.51	9
เขตบางกอกน้อย	11.94	112,581	9,428.89	10

หมายเหตุ. จาก ระบบสถิติทางการทะเบียน โดย สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง, 2559

จากข้อมูลสถิติประชากรและความหนาแน่นของประชากรในพื้นที่ ปี พ.ศ. 2559 โดยสำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง ดังแสดงในตารางที่ 2.1 และ 2.2 พบว่าเขตราชเทวีเป็นเขตพื้นที่ที่มีความหนาแน่นประชากรสูง โดยมีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 72,436 คนต่อพื้นที่รวม 7.126 ตารางกิโลเมตร กล่าวคือมีความหนาแน่นประชากรเฉลี่ย 10,165 คนต่อพื้นที่ 1 ตารางกิโลเมตร ซึ่งสูงติดอันดับ 1 ใน 10 เขตพื้นที่ที่ประชากรหนาแน่นมากของจังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีความหนาแน่นประชากรสูงเป็นอันดับที่ 8 จากจำนวนทั้งสิ้น 50 เขตพื้นที่

เมื่อพิจารณาภาพรวมด้านต่างๆของเขตราชเทวี ได้แก่ ลักษณะทางกายภาพ อาณาเขตติดต่อและบทบาทการใช้ที่ดิน, ระบบการคมนาคมขนส่งทั้งทางบก ระบบราง และทางน้ำ, ระบบสาธารณสุข โภค สาธารณูปการ และความหนาแน่นของจำนวนประชากร แสดงให้เห็นว่าเขตราชเทวีเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพเหมาะสมต่อการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมทุกด้าน รวมทั้งยังมีอุปทานในพื้นที่ทั้งจากผู้ที่อยู่อาศัยอยู่ภายในเขตและเขตพื้นที่ข้างเคียงเนื่องจากทั้งเขตราชเทวีและเขตพื้นที่โดยรอบเป็นเขตที่มีจำนวนประชากรหนาแน่นสูง

2.2 การวิเคราะห์ทางด้านกายภาพระดับพื้นที่ศึกษา

2.2.1 ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ



ภาพที่ 2.4 ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ

พื้นที่โครงการตั้งอยู่บริเวณ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (ระหว่างซอยเพชรบุรี 41 กับ ซอยเพชรบุรี 43) แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยอีกด้านหนึ่งของที่ดินติดต่อกับถนนรอง คือ ถนนกำแพงเพชร 7 (ถนนเรียบทางรถไฟ และสถานีรถไฟฟ้ามหานครสายสีแดง) โดยมีอาณาเขตติดต่อกับที่ดินโดยรอบดังนี้

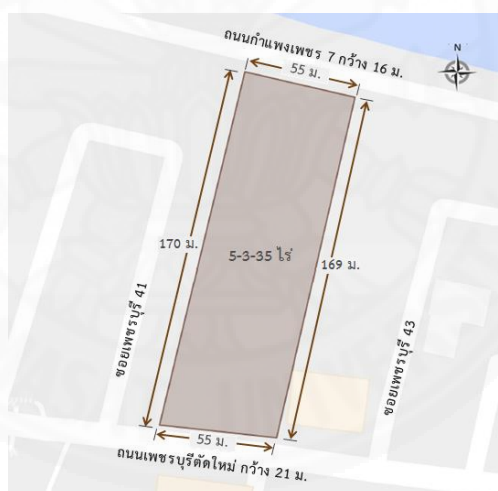


ภาพที่ 2.5 ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการและที่ดินข้างเคียง

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	ถนนกำแพงเพชร 7 (ถนนเลียบทางรถไฟ) ความกว้างถนน 16 เมตร และสถานีรถไฟแอร์พอร์ตเรลลิงค์ มักกะสัน
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	อาคารชัยสงวน 1 และอาคารชัยสงวน 2 ซึ่งเป็นอาคารพาณิชย์กรรม
ทิศใต้	ติดต่อกับ	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ความกว้างถนน 21 เมตร
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	ตึกแถวพาณิชย์กรรมเก่า และโรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพฯ มักกะสัน

2.2.2 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน

ที่ดินมีขนาด 5-3-35 ไร่ หรือคิดเป็น 2,335 ตารางวา รูปร่างที่ดินมีลักษณะเป็นทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า หน้ากว้าง 55 เมตร และลึกประมาณ 170 เมตร หันหน้าทางทิศใต้



ภาพที่ 2.6 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน

2.2.3 สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อม

ที่ดินในปัจจุบันเป็นที่ดินถมแล้ว ครึ่งหนึ่งของที่ดินด้านหน้าซึ่งเคยเป็นบึงน้ำมันเก่ามาก่อน(ด้านที่ติดกับถนนเพชรบุรีตัดใหม่)มีสภาพเป็นพื้นคอนกรีต อีกครึ่งหนึ่งของที่ดินด้านหลัง(ด้านที่ติดกับถนนกำแพงเพชร 7) มีสภาพเป็นพื้นดินลูกรังมีต้นไม้ขนาดกลางและใหญ่ขึ้นในพื้นที่ โดยในปัจจุบันให้เช่าเป็นที่จอดรถแก่อาคารสำนักงานข้างเคียง



ภาพที่ 2.7 สภาพที่ดินในปัจจุบัน



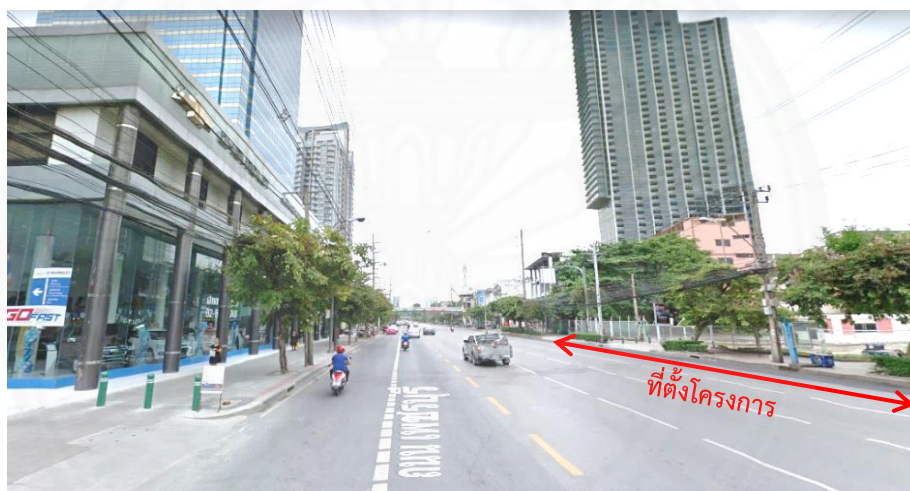
ภาพที่ 2.8 สภาพที่ดินในปัจจุบัน



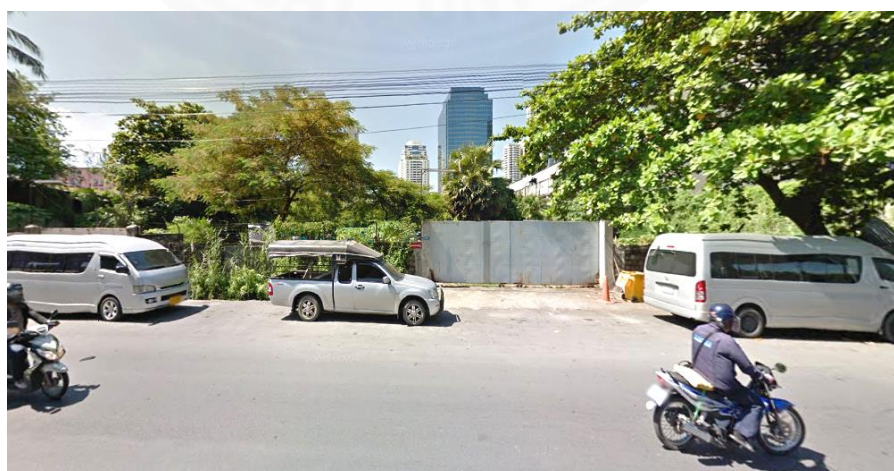
ภาพที่ 2.9 ด้านหน้าของที่ดินซึ่งติดกับถนนเพชรบุรีตัดใหม่



ภาพที่ 2.10 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่มุ่งหน้าไปทางแยกอโศก-เพชรบุรี



ภาพที่ 2.11 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่มุ่งหน้าไปทางแยกมิตรสัมพันธ์



ภาพที่ 2.12 ด้านหลังของที่ดินซึ่งติดกับถนนกำแพงเพชร 7 ขนาดกว้าง 16 เมตร



ภาพที่ 2.13 ด้านหลังของที่ดินซึ่งห่างจากสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มักกะสัน 350 เมตร



ภาพที่ 2.14 อาคารฝั่งตรงข้ามที่ดิน(ด้านซ้าย) - การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย



ภาพที่ 2.15 อาคารฝั่งตรงข้ามที่ดิน - ศูนย์รถ CHEVROLET สาขาเพชรบุรีตัดใหม่



ภาพที่ 2.16 อาคารฝั่งตรงข้ามที่ดิน(ด้านขวา) – อาคารสำนักงานธณภูมิ

2.3 การวิเคราะห์ทางด้านทำเลที่ตั้ง

2.3.1 การเข้าถึงที่ตั้งโครงการ

สามารถเดินทางเข้าถึงโดยทางเท้า, รถส่วนบุคคล และระบบขนส่งมวลชนทุกรูปแบบ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.3.1.1 รถส่วนบุคคล

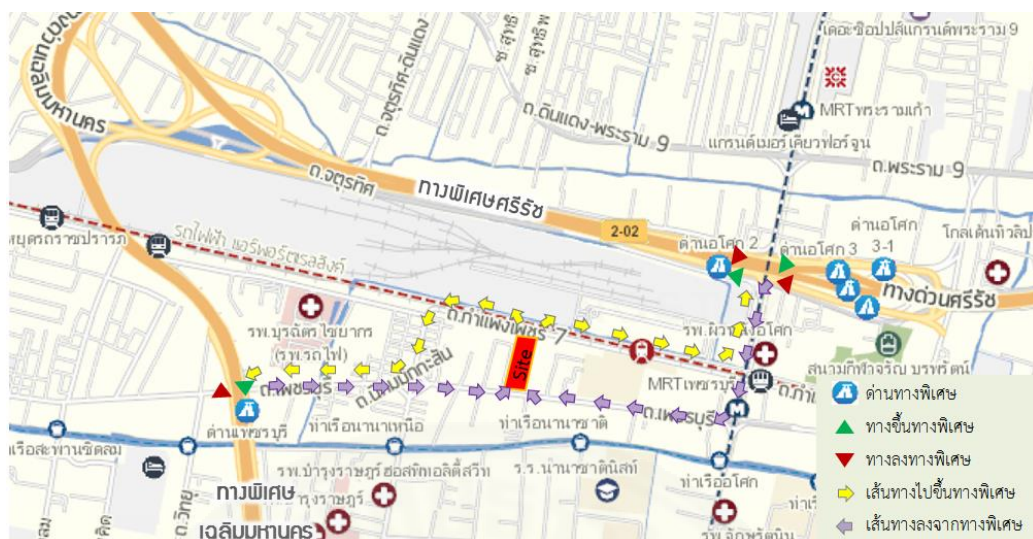
สามารถเข้าถึงโครงการโดยรถส่วนบุคคลจากถนนสายสำคัญในพื้นที่ 2 สาย ได้แก่ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ซึ่งเป็นถนนสายหลักตัดผ่านบริเวณด้านหน้าโครงการ และถนนกำแพงเพชร 7 ซึ่งเป็นถนนสายรองตัดผ่านบริเวณด้านหลังโครงการและเป็นทางลัดเลี้ยวรถติดในชั่วโมงเร่งด่วนของพื้นที่เพื่อออกสู่ ซอยนานา, ถนนราชปรารภ, ถนนศรีอยุธยา, ถนนพระราม 9-รัชดาภิเษก, ด้านขึ้น-ลงทางพิเศษศรีรัช(ด้านอโศก 2 และ 3), ด้านขึ้น-ลงทางพิเศษเฉลิมมหานคร (ด้านเพชรบุรี) โดยมีระยะห่างจากจุดขึ้นลงทางพิเศษทั้ง 3 ด้านดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.3

รายละเอียดด้านทางพิเศษและระยะห่างจากที่ตั้งโครงการ

ชื่อทางพิเศษ	ชื่อด่าน	เส้นทาง (มุ่งหน้า)	ระยะห่างจากโครงการ
ทางพิเศษศรีรัช	ด่านอโศก 2	บางนา-ดาวคะนอง (แจ้งวัฒนะ)	0.90 Km.
ทางพิเศษศรีรัช	ด่านอโศก 3	บางนา-ดาวคะนอง (สุพรรณภูมิ)	1.60 Km.
ทางพิเศษเฉลิมมหานคร	ด่านเพชรบุรี	ท่าเรือ-บางนา (ดาวคะนอง)	1.00 Km.

หมายเหตุ. โดย ผู้จัดทำ, 2560



ภาพที่ 2.17 เส้นทางขึ้น-ลงทางพิเศษศรีรัชและทางพิเศษเฉลิมนครจากที่ตั้งโครงการ



ภาพที่ 2.18 ทางขึ้นทางพิเศษศรีรัช ด่านอโศก 2 บางนา-ดาวคะนอง (มุ่งหน้าแจ้งวัฒนะ)



ภาพที่ 2.19 ทางขึ้นทางพิเศษศรีรัช ด่านอโศก 3 บางนา-ดาวคะนอง (มุ่งหน้าสุวรรณภูมิ)



ภาพที่ 2.20 ทางขึ้นทางพิเศษเฉลิมมหานคร ด้านเพชรบุรี ท่าเรือ-บางนา (มุ่งหน้าดาวคะนอง)

2.3.1.2 ระบบขนส่งมวลชน



ภาพที่ 2.21 การเข้าถึงโครงการโดยระบบขนส่งมวลชนต่างๆ

(1) รถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT)

สามารถเข้าถึงโครงการได้จากรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) สถานีเพชรบุรี โดยทางออกที่ 3 เป็นทางออกที่ใกล้กับที่ตั้งของโครงการมากที่สุด คือ 600 เมตร และใช้เส้นทางถนน กำแพงเพชร 7 ซึ่งเป็นถนนสายรองเพื่อเข้าสู่พื้นที่โครงการ

ตารางที่ 2.4

รายละเอียดทางเข้า-ออก ของสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินเพชรบุรี (MRT)

ทางเข้า-ออก	รายละเอียด	ระยะห่างจากโครงการ
1	ทางเชื่อมสะพานเดินลอยฟ้าไปสถานีแอร์พอร์ตลิงค์มักกะสัน	700 m.
2	ท่าเรือโคก คลองแสนแสบ, ถนนนอศกมนตรี, มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ	750 m.
3	ถนนนอศก-ดินแดง, ถนนกำแพงเพชร 7, โรงเรียนดอนบอสโก	600 m.

หมายเหตุ. โดย ผู้จัดทำ, 2560



ภาพที่ 2.22 การเข้าถึงโครงการจากรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) สถานีเพชรบุรี ทางออกที่ 3. โดย บริษัท ทางด่วนและรถไฟฟ้ากรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2560



ภาพที่ 2.23 สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) เพชรบุรี ทางออกที่ 3

(2) รถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (Airport Rail Link)

สามารถเดินทางเข้าถึงโครงการได้จากสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรลลิงค์มีกกะสันเพียง 350 เมตร โดยใช้เส้นทางถนนสายรอง คือ ถนนกำแพงเพชร 7



ภาพที่ 2.24 รถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ(Airport Rail Link) สถานีมีกกะสัน



ภาพที่ 2.25 Sky walk เชื่อมระหว่าง MRT สถานีเพชรบุรีกับ Airport Rail Link สถานีมีกกะสัน

(3) รถประจำทาง

ที่ตั้งโครงการห่างจากป้ายรถประจำทางเพียง 50 เมตร โดยมีรถประจำทางที่ผ่าน จำนวน 10 สาย ได้แก่ สาย 11, 23 , 38 , 58 , 60 , 72 , 93 , 99 , 113 และ 512



ภาพที่ 2.26 ป้ายรถประจำทางซึ่งห่างจากที่ตั้งโครงการ 50 เมตร

(4) ทางรถไฟสายตะวันออก

ที่ตั้งโครงการอยู่ห่างจากจุดหยุดรถโศก ซึ่งเป็นจุดหยุดรับ-ส่งของรถไฟสายตะวันออก กรุงเทพฯ – อยุธยาประเทศ เป็นระยะทาง 550 เมตร ซึ่งสามารถเดินทางต่อไปยังที่ตั้งโครงการได้โดยเส้นทางถนนสายรอง คือ ถนนกำแพงเพชร 7



ภาพที่ 2.27 จุดหยุดรับ-ส่งรถไฟสายตะวันออก (จุดหยุดรถโศก)

(5) ท่าเรือคลองแสนแสบ

ที่ตั้งโครงการอยู่ระหว่างท่าเรือด่วนคลองแสนแสบ (เส้นทางเดินเรือวัดศรีบุญเรือง – ผ่านฟ้าลีลาศ) 2 ท่าเรือ คือ ท่าเรือสะพานโศก และท่าเรือนานาเหนือ โดยท่าเรือนานาเหนือเป็นท่าเรือที่มีระยะทางใกล้ที่สุดและอยู่ในระยะเดินได้ คือ 500 เมตร



ภาพที่ 2.28 ท่าเรือนานาเหนือ

2.3.2 สถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียง

พื้นที่ศึกษาอยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวกและอาคารสำคัญจำนวนมาก อาทิ ศูนย์การค้า แหล่งช้อปปิ้งทั้งกลางวัน-กลางคืน โรงพยาบาล สถานศึกษา และสถานีตำรวจ ดังแสดงในภาพที่ 2.29 ทั้งนี้สามารถจำแนกออกเป็น 5 หมวดหลัก คือ แหล่งพาณิชยกรรม โรงพยาบาล สถานศึกษา ราชการและรัฐวิสาหกิจ และโครงการสำคัญในพื้นที่ รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 2.5



ภาพที่ 2.29 สถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียงพื้นที่โครงการ

ตารางที่ 2.5

ระยะเดินทางจากพื้นที่โครงการไปยังสถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียง

ลำดับ	พาณิชยกรรม	ระยะเดินทาง (กิโลเมตร)
1	ศูนย์การค้าฟอร์จูนทาวน์	1.30
2	ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 9	1.50
3	ห้างสรรพสินค้าเอสโก โลตัส ฟอร์จูนทาวน์	1.50
4	ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเอ็มบาสซี	1.80
5	ศูนย์การค้าเซ็นทรัลชิดลม	1.90
6	ศูนย์การค้าเดอะพลาซ่าเดียม เวิลด์ ซุปเปอร์	1.90
7	ตลาดประตูน้ำ	1.90
8	ศูนย์การค้าแพลตตินั่ม	1.90
9	ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซีเซ็นเตอร์ สาขาราชดำริ	2.00
10	ศูนย์การค้าเทอร์มินอล 21	2.00
11	ศูนย์การค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่า	2.20
12	ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์	2.20
13	ตึกใบหยก 2	2.30
14	ศูนย์การค้าเกษรวิลเลจ	2.40
15	ศูนย์การค้าสยามพารากอน	3.00
16	ศูนย์การค้าสยามสแควร์	3.00
17	ศูนย์การค้าสยามเซ็นเตอร์	3.00
18	ศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์	3.10
19	ศูนย์การค้า เอ็มโพเรียม	3.30
20	ศูนย์การค้ามาบุญครอง	3.50

ตารางที่ 2.5

แสดงระยะเดินทางจากพื้นที่โครงการไปยังสถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียง

ลำดับ	โรงพยาบาล	ระยะทาง (กิโลเมตร)
1	โรงพยาบาลโรคผิวหนังอโศก	0.85*
2	โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์	0.90*
3	โรงพยาบาลจุฬารัตนิน	0.95*
4	โรงพยาบาลพญาไท 1	2.40
5	โรงพยาบาลพระรามเก้า	2.50
6	โรงพยาบาลตำรวจ	2.50
7	โรงพยาบาลกรุงเทพ	3.60
8	โรงพยาบาลปิยะเวท	3.70
ลำดับ	สถานศึกษา	ระยะทาง (กิโลเมตร)
1	โรงเรียนเซนต์ดอมินิก	0.21*
2	วิทยาลัยเทคโนโลยีดอนบอสโก	0.23*
3	โรงเรียนมัธยมสันพิทยา	0.65*
4	มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ	1.10
5	โรงเรียนนานาชาตินิสท์ (NIST International School)	1.80
ลำดับ	ราชการและรัฐวิสาหกิจ	ระยะทาง (กิโลเมตร)
1	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	0.40*
2	การรถไฟแห่งประเทศไทย	1.60
3	สถานีตำรวจนครบาลมักกะสัน	3.20
4	ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย	3.60
ลำดับ	โครงการสำคัญ	ระยะทาง (กิโลเมตร)
1	โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex)	0.70*
2	โครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9 (G Tower)	1.30

หมายเหตุ. * คือสถานที่สำคัญใกล้เคียงที่สามารถเดินทางจากโครงการด้วยการเดินเท้า. โดย ผู้จัดทำ,
2560

บทที่ 3

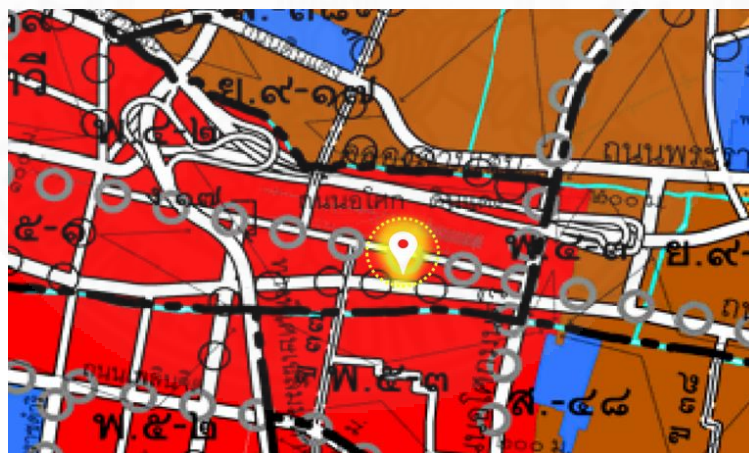
การกลั่นกรองแนวความคิด

3.1 การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบนถนนเพชรบุรีตัดใหม่ บริเวณใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์มีกะสัน ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้องตามลำดับศักดิ์ของกฎหมาย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. พระราชบัญญัติผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร
2. กฎกระทรวงและพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร
3. กฎหมายสิ่งแวดล้อม
4. พระราชบัญญัติธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

3.1.1 พระราชบัญญัติผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 3.1 ตำแหน่งพื้นที่ศึกษาบนผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556

พื้นที่ศึกษาดังอยู่ในเขตผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ซึ่งในปัจจุบันอยู่ภายใต้กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 และถูกกำหนดอยู่ในผังพื้นที่สีแดง พ.4-3 สำคัญเป็นไปตามข้อ 21 คือ กำหนดให้เป็นที่ดินประเภทพาณิชยกรรม ที่มีวัตถุประสงค์ให้ใช้ประโยชน์เป็นศูนย์พาณิชยกรรมรอง เพื่อส่งเสริมความเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจ การค้า การบริการ และนันทนาการ ในบริเวณโดยรอบเขตการให้บริการของระบบขนส่งมวลชน และมีข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

(1) มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) ไม่เกิน 8 : 1 ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใดที่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนไม่ว่าจะกี่ครั้งก็ตาม อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินของที่ดินแปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนทั้งหมดรวมกันต้องไม่เกิน 8 : 1

(2) มีอัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) ไม่น้อยกว่าร้อยละ 4 แต่อัตราส่วนของที่ว่างต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำของที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใดที่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนไม่ว่าจะกี่ครั้งก็ตาม อัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมของที่ดินแปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนทั้งหมดรวมกันต้องไม่น้อยกว่าร้อยละสี่และให้มีพื้นที่น้ำซึมผ่านได้เพื่อปลูกต้นไม้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่ว่าง

และจากการศึกษาสาระสำคัญในส่วนที่ 7 ของผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 พบว่า พื้นที่ศึกษาสามารถได้รับโบนัสพื้นที่ก่อสร้างเพิ่มขึ้นอีก 20% นอกเหนือจาก FAR กรณีที่โครงการจัดให้มีบ่อน้ำขนาด 750 ลบ.ม. ในพื้นที่โครงการ ตามข้อกำหนดที่ว่า “โครงการที่จัดให้มีพื้นที่รับน้ำในแปลงที่ดินที่ขออนุญาต จะได้รับสิทธิให้มีอัตราส่วนของพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) เพิ่มขึ้นอย่างเป็นสัดส่วน หากสามารถกักเก็บน้ำได้ตั้งแต่ 1 ลบ.ม. ถึง 4 ลบ.ม. ต่อพื้นที่ดิน 50 ตร.ม. ให้มี FAR Bonus ได้ไม่เกินร้อยละ 5 จนถึงร้อยละ 20” หรือเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 20 ของพื้นที่ที่ก่อสร้างอาคารได้สูงสุด

3.1.2 กฎกระทรวงและพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

3.1.2.1 คำนิยาม

(1) กฎกระทรวงฉบับที่ 33 (พ.ศ.2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

“อาคารสูง” หมายความว่า อาคารที่บุคคลอาจเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้ โดยมีความสูงตั้งแต่ 23.00 เมตรขึ้นไป การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

“อาคารขนาดใหญ่พิเศษ” หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างขึ้นเพื่อใช้อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารเป็นที่อยู่อาศัยหรือประกอบกิจการประเภทเดียวหรือหลายประเภท โดยมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไป

(2) กฎกระทรวง ฉบับที่ 33 (พ.ศ. 2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 แก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎกระทรวง ฉบับที่ 50 (พ.ศ. 2540)

“พื้นที่อาคาร” หมายความว่า พื้นที่ของพื้นของอาคารแต่ละชั้นที่บุคคลเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้ภายในขอบเขตด้านนอกของคานหรือภายในพื้นนั้น หรือภายในขอบเขตด้านนอกของผนังของอาคาร และหมายความรวมถึงเฉลียงหรือระเบียงด้วย แต่ไม่รวมพื้นดาดฟ้าและบันไดนอกหลังคา

“พื้นที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคาร” หมายความว่า พื้นที่ของแปลงที่ดินที่นำมาใช้ขออนุญาตก่อสร้างอาคาร ไม่ว่าจะเป็นที่ดินตามหนังสือสำคัญแสดงสิทธิในที่ดินฉบับเดียวหรือหลายฉบับ ซึ่งเป็นที่ดินที่ติดต่อกัน

“ที่ว่าง” หมายความว่า พื้นที่อันปราศจากหลังคาหรือสิ่งก่อสร้างปกคลุม ซึ่งพื้นที่ดังกล่าวอาจจะจัดให้เป็นบ่อน้ำ สระว่ายน้ำ บ่อบำบัดน้ำเสีย ที่พักมูลฝอย ที่พักรวมมูลฝอย หรือที่จอดรถที่อยู่ภายนอกอาคารก็ได้ และให้หมายความรวมถึงพื้นที่ของสิ่งก่อสร้างหรืออาคารที่สูงจากระดับพื้นดินไม่เกิน 1.20 เมตร และไม่มีหลังคาหรือสิ่งปกคลุมเหนือระดับนั้น

(3) กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

“อาคารพาณิชย์” หมายความว่า อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์ กรรม หรือบริการธุรกิจ หรืออุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรที่มีกำลังการผลิตเทียบได้น้อยกว่า 5 แรงม้า และให้หมายความรวมถึงอาคารอื่นใดที่ก่อสร้างห่างจากถนนหรือทางสาธารณะไม่เกิน 20 เมตร ซึ่งอาจใช้เป็นอาคารเพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์กรรมได้

“อาคารสาธารณะ” หมายความว่า อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์ในการชุมนุมคนได้โดยทั่วไป เพื่อกิจกรรมทางราชการ การเมือง การศึกษา การศาสนา การสังคม การนันทนาการ หรือการพาณิชย์กรรม เช่น โรงมหรสพ หอประชุม โรงแรม โรงพยาบาล สถานศึกษา หอสมุด สนามกีฬาากลางแจ้ง สนามกีฬาในร่ม ตลาด ห้างสรรพสินค้า ศูนย์การค้า สถานบริการ ท่าอากาศยาน อุโมงค์ สะพาน อาคารจอดรถ สถานีรถ ท่าจอดเรือ โป๊ะจอดเรือ สุสาน ฼าปนสถาน ศาสนสถาน เป็นต้น

“อาคารอยู่อาศัยรวม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว

(4) ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่อง ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544 ยังมีระบุเพิ่มเติมด้วยว่า “อาคารอยู่อาศัยรวมต้องเป็นอาคารที่มีห้องน้ำ ห้องส้วม ทางเดิน ทางเข้าออก และทางขึ้น ลงหรือลิฟต์แยกจากกันหรือร่วมกัน ทั้งนี้ให้หมายความรวมถึงหอพักด้วย”

“อาคารขนาดใหญ่” หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

“สำนักงาน” หมายความว่า อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารที่ใช้เป็นสำนักงานหรือที่ทำการ

“โรงแรม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารที่ใช้เป็นโรงแรมตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม

(5) พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522

"อาคารชุด" หมายความว่า อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วน ๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินกลาง

"ทรัพย์สินส่วนบุคคล" หมายความว่า ห้องชุด และหมายความรวมถึงสิ่งปลูกสร้าง หรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของห้องชุดแต่ละราย

"ห้องชุด" หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่แยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนเฉพาะของแต่ละบุคคล

"ทรัพย์สินกลาง" หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่มีใช้ห้องชุดที่ดินที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มิใช่เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม

"หนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด" หมายความว่า หนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินกลาง

3.1.2.2 ข้อกำหนด

(1) ที่ว่าง แนวอาคาร และระยะต่างๆภายนอกอาคาร

1. กฎกระทรวง ฉบับที่ 33(พ.ศ.2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 แก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎกระทรวง ฉบับที่ 50 (พ.ศ. 2540)

หมวด 1 ลักษณะของอาคาร เนื้อที่ว่างภายนอกและแนวอาคาร

ข้อ 2 ที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีพื้นที่อาคารรวมไม่เกิน 30,000 ตารางเมตร ต้องมีด้านหนึ่งด้านใดของที่ดินนั้นยาวไม่น้อยกว่า 12.00 เมตร ติดถนนสาธารณะที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร และถนนสาธารณะนั้นต้องมีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดนับตั้งแต่ที่ตั้งอาคารจนไปเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะอื่นที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร

สำหรับที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งของ “อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ” ที่มีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นมากกว่า 30,000 ตารางเมตร” ต้องมีด้านหนึ่งด้านใดของที่ดินนั้นยาวไม่น้อยกว่า 12.00 เมตร ติดถนนสาธารณะที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 18.00 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดจนไปเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะอื่นที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 18.00 เมตร ซึ่งที่ดินด้านที่ติดสาธารณะ ต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่า 12.00 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดจนถึงบริเวณที่ตั้งของอาคาร และที่ดินนั้นต้องว่างเพื่อสามารถใช้เป็นทางเข้าออกของรถดับเพลิงได้โดยสะดวกด้วย

ข้อ 3 “อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ” ต้องจัดให้มีถนนที่มีผิวการจราจรกว้างไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร ที่ปราศจากสิ่งปกคลุมโดยรอบอาคาร เพื่อให้รถดับเพลิงสามารถเข้าออกได้โดยสะดวก

ข้อ 4 ส่วนที่เป็นขอบเขตนอกสุดของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษไม่ว่าจะอยู่ในระดับเหนือพื้นดินหรือต่ำกว่าระดับพื้นดินต้องห่างจากเขตที่ดินของผู้อื่นหรือถนนสาธารณะไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร ทั้งนี้ ไม่รวมถึงส่วนที่เป็นฐานรากของอาคาร

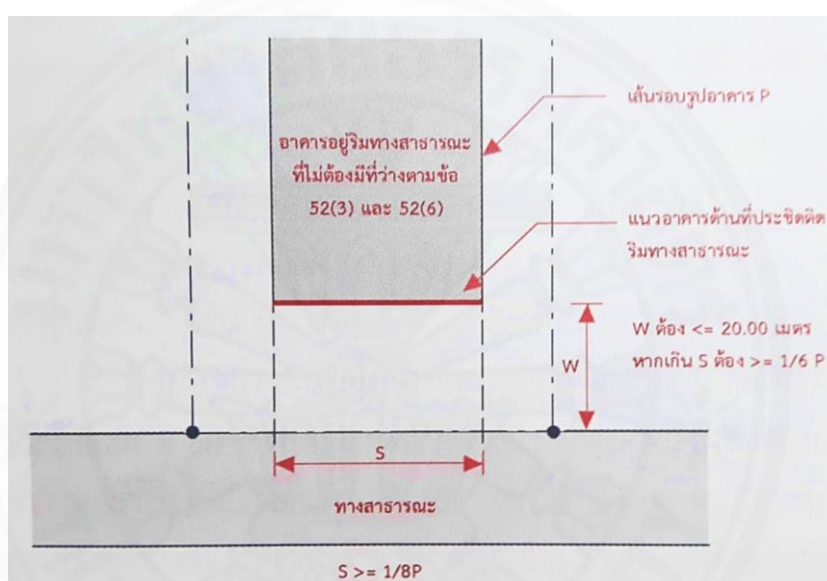
ข้อ 6 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ ต้องมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมไม่น้อยกว่าอัตราส่วนดังต่อไปนี้

(1) อาคารอยู่อาศัยต้องมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของพื้นที่ดินแปลงนั้น

(2) อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะและอาคารอื่นที่ไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัยต้องมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของพื้นที่ดินแปลงนั้น แต่ถ้าอาคารนั้นใช้เป็นที่อยู่อาศัยรวมอยู่ด้วย ต้องมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมตาม (1)

2. ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่อง ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544

ข้อ 53 อาคารอยู่ริมทางสาธารณะต้องมีแนวอาคารด้านที่ประชิดติดริมทางสาธารณะ ต้องมีความยาวมากกว่า 1 ใน 8 ส่วนของความยาวเส้นรอบรูปภายนอกของอาคาร ทั้งนี้แนวอาคารด้านที่ประชิดติดทางสาธารณะต้องห่างทางสาธารณะไม่เกิน 20 เมตร



ภาพที่ 3.2 แนวอาคารที่ประชิดติดริมทางสาธารณะต้องมีความยาวมากกว่า 1 ใน 8 ของเส้นรอบรูปภายนอกอาคาร โดยระยะห่างแนวอาคารจากริมทางสาธารณะต้องไม่เกิน 20 เมตร. จาก กฎหมายใช้ บ่อย(ฉบับปรับปรุงใหม่) คู่มือการใช้กฎหมายอาคารเพื่อการออกแบบ: ที่ว่าง แนวอาคาร และระยะต่างๆ ภายนอกอาคาร (น. 63), โดย สมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท พลัสเพรส จำกัด.

ข้อ 55 กรณีอาคารที่มีความสูงเกิน 15 เมตร ต้องมีที่ว่างโดยรอบอาคารไม่น้อยกว่า 2 เมตร โดยจะใช้ร่วมกับที่ว่างของอาคารอีกหลังหนึ่ง ไม่ได้ เว้นแต่ใช้ร่วมกับที่ว่างของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ (ซึ่งจะต้องมีถนนโดยรอบอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร ตามที่กำหนดในกฎกระทรวง ฉบับที่ 33 จึงสามารถใช้ร่วมกันได้)

(2) การควบคุมจำกัดความสูงอาคาร

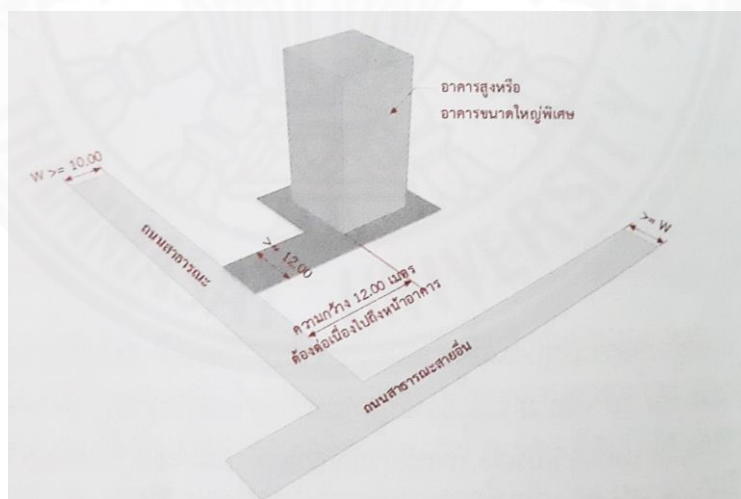
1. กฎกระทรวง ฉบับที่ 33 (พ.ศ.2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 แก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎกระทรวง ฉบับที่ 50 (พ.ศ. 2540)

การก่อสร้างอาคารสูงต้องมีหน้ากว้างที่ดินติดถนนสาธารณะและความกว้างของถนนสาธารณะเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในหมวด 1 ข้อ 2 ของกฎกระทรวง ฉบับที่ 33 (พ.ศ.2535) ซึ่งจะขาดข้อใดไปไม่ได้ โดยสามารถสรุปได้เป็น 3 องค์ประกอบหลักดังนี้

1) ต้องมีหน้ากว้างของที่ดินยาวไม่น้อยกว่า 12.00 เมตร ติดถนนสาธารณะโดยตรง โดยความกว้าง 12 เมตรนี้ต้องมีความยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดและต้องเป็นพื้นที่ว่างไปจนถึงที่ตั้งอาคาร (รุดับเพลิงสามารถวิ่งได้)

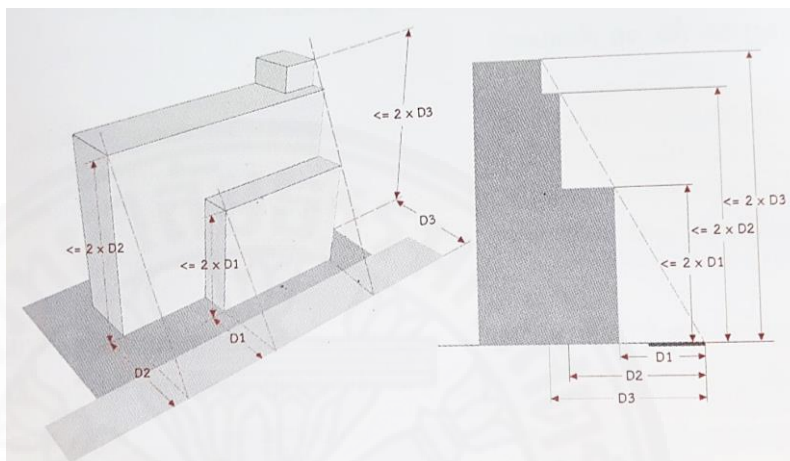
2) ถนนสาธารณะที่ติดกับแปลงที่ดินต้องมีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร ขึ้นไป

3) ความยาวของถนนสาธารณะ ต้องมีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่าที่กำหนดโดยตลอด ตั้งแต่ตำแหน่งแปลงที่ดินไปจนถึงถนนสาธารณะสายอื่นที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่าถนนสาธารณะที่ติดกับแปลงที่ดินด้วย



ภาพที่ 3.3 เจ็อนไซที่ดินที่สามารถก่อสร้างอาคารสูงได้. จาก กฎหมายใช้บ่อย(ฉบับปรับปรุงใหม่) คู่มือการใช้กฎหมายอาคารเพื่อการออกแบบ: ความสูงอาคาร การควบคุมจำกัดความสูงอาคาร (น. 83), โดย สมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท พลัสเพรส จำกัด.

2. กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 หมวด 4 ข้อ 44 ความสูงของอาคารไม่ว่าจากจุดหนึ่งจุดใด ต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบ วัดจากจุดนั้นไปตั้งฉากกับแนวเขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด ความสูงของอาคารให้วัดแนวตั้งจากระดับถนนหรือระดับพื้นดินที่ก่อสร้างขึ้นไปถึงส่วนของอาคารที่สูงที่สุด สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด



ภาพที่ 3.4 ความสูงของอาคารถูกจำกัดจากระยะห่างของอาคารถึงแนวถนนสาธารณะฝั่งตรงข้ามที่อยู่ใกล้ที่สุด. จาก กฎหมายใช้บ่อย(ฉบับปรับปรุงใหม่) คู่มือการใช้กฎหมายอาคารเพื่อการออกแบบ: ความสูงอาคาร การควบคุมจำกัดความสูงอาคาร (น. 77), โดย สมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท พลัสเพรส จำกัด.

(3) ที่จอดรถ

ข้อกำหนดเรื่อง ที่จอดรถตามกฎหมายควบคุมอาคารนั้น มีเกณฑ์สำคัญที่ต้องพิจารณาทั้งหมด 2 กรณี คือ พิจารณาพื้นที่ใช้สอยของอาคารแต่ละประเภทว่าถึงเกณฑ์กำหนดที่ต้องจัดให้มีพื้นที่จอดรถตามกฎหมายหรือไม่ และพิจารณาว่าเป็นอาคารประเภทอาคารขนาดใหญ่หรือไม่ หากเป็นอาคารขนาดใหญ่ อาคารหลังนั้นต้องจัดให้มีที่จอดรถตามจำนวนที่กฎหมายกำหนด โดยมีขนาด, ความสูง, ทางลาด, ทางวิ่ง, ที่กับล้อ, ความกว้าง และตำแหน่งทางเข้าออก เป็นต้น ตามที่กฎหมายกำหนด

1. ประเภทและพื้นที่อาคารที่ต้องจัดให้มีที่จอดรถตามกฎหมายควบคุมอาคาร

ทั้งนี้พื้นที่ศึกษาอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร จึงสามารถพิจารณาประเภทอาคารที่ต้องจัดให้มีที่จอดรถทุกประเภทตาม ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่อง ควบคุมอาคาร

พ.ศ. 2544 ยกเว้น อาคารประเภทโรงแรม ซึ่งต้องใช้เกณฑ์ตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517) แก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 64 (พ.ศ. 2555)

ตามข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่อง ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544 หมวด 9 ส่วน 1 ข้อ 83 กำหนดว่าอาคารตามประเภทต่อไปนี้ ต้องมีที่จอดรถ ที่กับลร และทางเข้าออกของรถ ได้แก่

- 1) อาคารอยู่อาศัยรวมหรืออาคารชุด ที่มีพื้นที่ห้องชุดแต่ละห้องชุดตั้งแต่ 60 ตารางเมตรขึ้นไป
- 2) อาคารสรรพสินค้า ที่มีพื้นที่ห้องขายสินค้าตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไป
- 3) สำนักงานที่มีพื้นที่ห้องทำงานรวมตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไป
- 4) อาคารขนาดใหญ่ยกเว้นถึงเก็บของเหลว สารเคมี หรือวัสดุอื่นๆ ที่คล้ายกัน ไซโล อ่างเก็บน้ำ

กฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคารพุทธศักราช 2479 แก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 64 (พ.ศ. 2555) ข้อ 2 ให้กำหนดประเภทของอาคารซึ่งต้องมีที่จอดรถยนต์ ที่กับลรยนต์ และทางเข้าออกรถยนต์ไว้ ทั้งนี้รวมอาคารประเภท โรงแรม ที่มีพื้นที่ห้องโถงหรือพื้นที่ที่ใช้เพื่อกิจการพาณิชยกรรมในหลังเดียวกันหรือหลายหลังรวมกันตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไป

2. จำนวนและตำแหน่งของที่จอดรถ

ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่อง ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544 หมวด 9 ส่วน 1 ข้อ 84 อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารหลังเดียว หรือหลายหลังที่เป็นอาคารประเภทที่ ต้องมีที่จอดรถ ที่กับลร และทางเข้าออกของรถตามข้อ 83 ต้องจัดให้มีที่จอดรถตามจำนวนที่กำหนดของแต่ละประเภทของอาคารที่ใช้เพื่อการนั้นๆ ดังต่อไปนี้

- 1) อาคารอยู่อาศัยรวมหรืออาคารชุดให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อ 1 ห้อง
- 2) อาคารสรรพสินค้า ให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 20 ตร.ม.
- 3) สำนักงาน ให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 60 ตร.ม.
- 4) อาคารขนาดใหญ่ ให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 120 ตร.ม.

หรือให้มีที่จอดรถตามจำนวนที่กำหนดของแต่ละประเภทของอาคารที่ใช้เป็นที่ประกอบกิจการในอาคารขนาดใหญ่นั้นรวมกัน ทั้งนี้ ให้ถือที่จอดรถจำนวนที่มากกว่าเป็นเกณฑ์บังคับ ยกเว้น โรงงาน คลังสินค้า

กฎกระทรวง ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคารพุทธศักราช 2479 แก้ไขเพิ่มเติมโดยกฎกระทรวง ฉบับที่ 64 (พ.ศ. 2555)

ข้อ 2 ให้กำหนดประเภทของอาคารซึ่งต้องมีที่จอดรถยนต์ ที่กลับรถยนต์ และทางเข้าออกรถยนต์ไว้ กรณีเป็นโรงแรมที่มีพื้นที่ห้องโถงหรือพื้นที่ที่ใช้เพื่อกิจการพาณิชยกรรมในหลังเดียวกันหรือหลายหลังรวมกันตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไป

ข้อ 3 จำนวนที่จอดรถยนต์ ต้องจัดให้มีตามกำหนด ทั้งนี้ โรงแรม ให้มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คันต่อพื้นที่ห้องโถง 10 ตารางเมตร เศษของ 10 ตารางเมตร ให้คิดเป็น 10 ตารางเมตร และไม่น้อยกว่า 1 คันต่อพื้นที่ที่ใช้เพื่อกิจการพาณิชยกรรม 20 ตารางเมตร เศษของ 20 ตารางเมตร ให้คิดเป็น 20 ตารางเมตร

ทั้งนี้สามารถสรุปจำนวนที่จอดรถตามกฎหมายจำแนกตามประเภทและพื้นที่ใช้สอยของอาคารแต่ละประเภทได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3.1

จำนวนที่จอดรถตามกฎหมายจำแนกตามประเภทและพื้นที่ใช้สอยของอาคารแต่ละประเภท

ประเภทของอาคาร	พื้นที่ใช้สอย	จำนวนที่จอดรถ
1) โรงแรม (เฉพาะกรุงเทพมหานคร)	คิดจากพื้นที่ห้องโถง	1 คัน/ 10 ตร.ม.
	คิดจากพื้นที่พาณิชยกรรม	1 คัน/ 20 ตร.ม.
2) อาคารอยู่อาศัยรวมหรืออาคารชุด	พื้นที่ห้องชุดแต่ละห้องชุดตั้งแต่ 60 ตร.ม. ขึ้นไป	1 คัน/ 1 ห้องชุด
3) อาคารสรรพสินค้า	พื้นที่ห้องขายสินค้าตั้งแต่ 300 ตร.ม. ขึ้นไป	1 คัน/ 20 ตร.ม.
4) สำนักงาน	พื้นที่ห้องทำงานรวมตั้งแต่ 300 ตร.ม. ขึ้นไป	1 คัน/ 60 ตร.ม.
5) อาคารขนาดใหญ่	ยกเว้น ถังเก็บของเหลว สารเคมี หรือวัสดุอื่นๆ ที่คล้ายกัน ไซโล อ่างเก็บน้ำ	1 คัน/ 120 ตร.ม.

หมายเหตุ. โดย ผู้จัดทำ, 2560

(4) พื้นที่ภายในอาคาร

กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 หมวด 2 ส่วนที่ 2 พื้นที่ภายในอาคาร

ข้อ 19 อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

ข้อ 20 ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร

ข้อ 21 ช่องทางเดินในอาคาร ต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ โดยอาคารอยู่อาศัยรวม หอพักตามกฎหมายว่าด้วยหอพัก สำนักงาน อาคารสาธารณะ อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารพิเศษ ต้องมีความกว้างช่องทางเดินไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร

ข้อ 22 ห้องหรือส่วนของอาคารที่ใช้ในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ต้องมีระยะดังต่อไปนี้ไม่น้อยกว่าตามที่กำหนด โดยระยะดังให้วัดจากพื้นถึงพื้น ในกรณีของชั้นใต้หลังคาให้วัดจากพื้นถึงยอดฝายหรือยอดผนังอาคาร และในกรณีของห้องหรือส่วนของอาคารที่อยู่ภายในโครงสร้างของหลังคาให้วัดจากพื้นถึงยอดฝายหรือยอดผนังของห้องหรือส่วนของอาคารดังกล่าวที่ไม่ใช่โครงสร้างของหลังคามิข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องดังนี้

- 1) ห้องที่ใช้เป็นที่พักอาศัย ห้องพักโรงแรม ครุภัณฑ์สำหรับอาคารอยู่อาศัย ช่องทางเดินในอาคาร ต้องมีระยะดังต่อไปนี้ไม่น้อยกว่า 2.60 เมตร
- 2) ห้องที่ใช้เป็นสำนักงาน ต้องมีระยะดังต่อไปนี้ไม่น้อยกว่า 3.00 เมตร
- 3) ห้องน้ำ ห้องส้วม ต้องมีระยะดังต่อไปนี้ไม่น้อยกว่า 2.00 เมตร

(5) จำนวนห้องน้ำ

กฎกระทรวงฉบับที่ 63 (พ.ศ. 2551) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ข้อ 2 ห้องน้ำและห้องส้วมจะแยกจากกันหรือรวมอยู่ในห้องเดียวกันก็ได้ โดยมีลักษณะดังต่อไปนี้

- 1) สร้างด้วยวัสดุทนทาน และทำความสะอาดง่าย
- 2) ระยะดังระหว่างพื้นห้องถึงเพดานยอดฝายหรือผนังตอนต่ำสุดต้องไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร
- 3) มีช่องระบายอากาศไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของพื้นที่ห้อง หรือมีพัดลมระบายอากาศได้เพียงพอ
- 4) พื้นห้องน้ำและห้องส้วมมีความลาดเอียงไม่น้อยกว่า 1 ใน 100 ส่วน และมีจุดระบายน้ำทั้งอยู่ในตำแหน่งต่ำสุดบนพื้นห้อง

5) ในกรณีที่มีท่อระบายอุจจาระให้มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางไม่น้อยกว่า 10 เซนติเมตรและมีความลาดเอียงไม่น้อยกว่า 1 ใน 10 ส่วน

6) มีท่อระบายก๊าซขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางไม่น้อยกว่า 2.50 เซนติเมตร และมีความสูงอยู่ในระดับที่กลิ่นเหม็นของก๊าซไม่รบกวนผู้อื่น

7) ที่ปัสสาวะต้องมีระบบการดักกลิ่นและเป็นแบบใช้น้ำชำระลงสู่ระบบกำจัดสิ่งปฏิกูล

8) ในกรณีเป็นอาคารที่มีบุคคลเข้าใช้สอยประจำอยู่หลายชั้น การจะจัดให้มีห้องส้วมและที่ปัสสาวะในชั้นใดให้เป็นไปตามความจำเป็นและเหมาะสม

(9) ในกรณีที่ห้องน้ำและห้องส้วมรวมอยู่ในห้องเดียวกัน ต้องมีขนาดพื้นที่ภายในของห้องไม่น้อยกว่า 1.50 ตารางเมตร แต่ถ้าห้องน้ำและห้องส้วมแยกกัน ต้องมีขนาดพื้นที่ภายในของแต่ละห้องไม่น้อยกว่า 0.90 ตารางเมตร และมีความกว้างภายในไม่น้อยกว่า 90 เซนติเมตร”

ข้อ 4 ตารางท้ายกฎกระทรวงให้บังคับใช้ตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.2

จำนวนห้องน้ำและห้องส้วมของอาคารตามข้อกำหนดกฎกระทรวงฉบับที่ 63 (พ.ศ. 2551) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ประเภทของอาคาร	เกณฑ์การกำหนด	ห้องส้วม		ห้องน้ำ	อ่างล้างมือ
		ห้องถ่ายอุจจาระ	ที่ถ่ายปัสสาวะ		
1) โรงแรม ตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม และบ้านเช่าพักชั่วคราว	ต่อห้องพัก 1 ห้องพัก	1	-	1	1
2) อาคารชุดตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุด	ต่อ 1 ชุด	1	-	1	1
3) อาคารพาณิชย์	ต่อพื้นที่อาคาร 200 ตารางเมตร				
	(1) สำหรับผู้ชาย	1	2	-	1
	(2) สำหรับผู้หญิง	3	-	-	1
4) สำนักงาน	ต่อพื้นที่อาคาร 300 ตารางเมตร				
	(1) สำหรับผู้ชาย	1	2	-	1
	(2) สำหรับผู้หญิง	3	-	-	1

(6) ขนาดบันไดหลัก

กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 ส่วนที่ 3 ข้อ 24 มีข้อกำหนดดังนี้

บันไดของอาคารอยู่อาศัยรวม หอพักตามกฎหมายว่าด้วยหอพัก สำนักงาน อาคารสาธารณะ อาคารพาณิชย์ โรงงาน และอาคารพิเศษ สำหรับที่ใช้กับชั้นที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไปรวมกันไม่เกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร แต่สำหรับบันไดของอาคารดังกล่าวที่ใช้กับชั้นที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไปรวมกันเกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร ถ้าความกว้างสุทธิของบันไดน้อยกว่า 1.50 เมตร ต้องมีบันไดอย่างน้อยสองบันได และแต่ละบันไดต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร

บันไดที่สูงเกิน 4 เมตร ต้องมีชานพักบันไดทุกช่วง 4 เมตร หรือน้อยกว่านั้น และระยะตั้งจากชั้นบันไดหรือชานพักบันไดถึงส่วนต่ำสุดของอาคารที่อยู่เหนือขึ้นไปต้องสูงไม่น้อยกว่า 2.10 เมตร

ชานพักบันไดและพื้นหน้าบันไดต้องมีความกว้างและความยาวไม่น้อยกว่าความกว้างสุทธิของบันได เว้นแต่บันไดที่มีความกว้างสุทธิเกิน 2 เมตร ชานพักบันไดและพื้นหน้าบันไดจะมีความยาวไม่เกิน 2 เมตรก็ได้

บันไดต้องมีลูกตั้งสูงไม่เกิน 18 เซนติเมตร ลูกนอนเมื่อหักส่วนที่ขึ้นบันไดเหลื่อมกันออกแล้วเหลือความกว้างไม่น้อยกว่า 25 เซนติเมตร และต้องมีราวบันไดกันตก บันไดที่มีความกว้างสุทธิเกิน 6 เมตร และช่วงบันไดสูงเกิน 1 เมตร ต้องมีราวบันไดทั้งสองข้าง บริเวณจมูกบันไดต้องมีวัสดุกันลื่น

(7) บันไดหนีไฟ

1. กฎกระทรวง ฉบับที่ 33 (พ.ศ. 2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 มีข้อกำหนดดังนี้

ข้อ 22 อาคารสูงต้องมีบันไดหนีไฟจากชั้นสูงสุดหรือดาดฟ้าสู่พื้นดินอย่างน้อย 2 บันไดตั้งอยู่ในที่ที่บุคคลไม่ว่าจะอยู่ ณ จุดใดของอาคารสามารถมาถึงบันไดหนีไฟได้สะดวก แต่ละบันไดหนีไฟต้องอยู่ห่างกันไม่เกิน 60.00 เมตร เมื่อวัดตามแนวทางเดิน โดยต้องแสดงการคำนวณให้เห็นว่าสามารถใช้ลำเลียงบุคคลทั้งหมดในอาคารออกนอกอาคารได้ภายใน 1 ชั่วโมง

ข้อ 25 บันไดหนีไฟที่อยู่ภายในอาคาร ต้องมีอากาศถ่ายเทจากภายนอกอาคารได้ แต่ละชั้นต้องมีช่องระบายอากาศที่มีพื้นที่รวมกันไม่น้อยกว่า 1.4 ตารางเมตร เปิดสู่ภายนอกอาคารได้หรือมีระบบอัดลมภายในช่องบันไดหนีไฟที่มีความดันลมขณะใช้งานไม่น้อยกว่า 3.86 เมกะปาสกาลมาตร ที่ทำงานได้โดยอัตโนมัติเมื่อเกิดเพลิงไหม้

ข้อ 26 บันไดหนีไฟที่อยู่ภายในอาคารต้องมีผนังกันไฟโดยรอบ ยกเว้นช่องระบายอากาศและต้องมีแสงสว่างจากระบบไฟฟ้าฉุกเฉินให้มองเห็นช่องทางได้ขณะเพลิงไหม้ และมีป้ายบอกชั้นและป้ายบอกทางหนีไฟที่ด้านในและด้านนอกของประตูหนีไฟทุกชั้นด้วย ตัวอักษรที่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน โดยตัวอักษรต้องมีขนาดไม่เล็กกว่า 10 เซนติเมตร

ข้อ 28 อาคารสูงต้องจัดให้มีช่องทางเฉพาะสำหรับบุคคลภายนอก เข้าไปบรรเทาสาธารณภัยที่เกิดในอาคารได้ทุกชั้น ช่องทางเฉพาะนี้จะป็นลิฟต์ดับเพลิงหรือช่องบันไดหนีไฟก็ได้ และทุกชั้นต้องจัดให้มีห้องว่างที่มีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 6.00 ตารางเมตร ติดต่อกับช่องทางนี้ และเป็นบริเวณที่ปลอดภัยจากเปลวไฟและควันเช่นเดียวกับช่องบันไดหนีไฟและเป็นที่ตั้งของตู้หัวฉีดน้ำดับเพลิงประจำชั้นของอาคาร

2. กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 ส่วนที่ 4

ข้อ 27 อาคารที่สูงตั้งแต่สี่ชั้นขึ้นไปและสูงไม่เกิน 23 เมตร หรืออาคารที่สูงสามชั้นและมีดาดฟ้าเหนือชั้นที่สามที่มีพื้นที่เกิน 16 ตารางเมตร นอกจากมีบันไดของอาคารตามปกติแล้ว ต้องมีบันไดหนีไฟที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างน้อยหนึ่งแห่งและต้องมีทางเดินไปยังบันไดหนีไฟนั้นได้โดยไม่มีสิ่งกีดขวาง

ข้อ 28 บันไดหนีไฟต้องมีความลาดชันน้อยกว่า 60 องศา เว้นแต่ตึกแถวและบ้านแถวที่สูงไม่เกินสี่ชั้น ให้มีบันไดหนีไฟที่มีความลาดชันเกิน 60 องศาได้ และต้องมีชนพักบันไดทุกชั้น

ข้อ 29 บันไดหนีไฟภายนอกอาคารต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร และต้องมีผนังส่วนที่บันไดหนีไฟพาดผ่านเป็นผนังที่บ่อสร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ กรณีบันไดทอดไม่ถึงพื้นชั้นล่างของอาคารต้องมีบันไดโลหะที่สามารถเลื่อนหรือยัดหรือหย่อนลงมาจนถึงพื้นชั้นล่างได้

ข้อ 30 บันไดหนีไฟภายในอาคารต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร มีผนังที่บ่อสร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟกันโดยรอบ เว้นแต่ส่วนที่เป็นช่องระบายอากาศและช่องประตูหนีไฟ และต้องมีอากาศถ่ายเทจากภายนอกอาคารได้โดยแต่ละชั้นต้องมีช่องระบายอากาศที่เปิดสู่ภายนอกอาคารได้มีพื้นที่รวมกันไม่น้อยกว่า 1.4 ตารางเมตร กับต้องมีแสงสว่างให้เพียงพอทั้งกลางวันและกลางคืน

ข้อ 31 ประตูหนีไฟต้องทำด้วยวัสดุทนไฟ มีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร สูงไม่น้อยกว่า 1.90 เมตรและต้องทำเป็นบานเปิดชนิดผลักออกสู่ภายนอกเท่านั้น กับต้องติดอุปกรณ์ชนิดที่บังคับให้บานประตูปิดได้เอง และต้องสามารถเปิดออกได้โดยสะดวกตลอดเวลา ประตูหรือทางออกสู่บันไดหนีไฟต้องไม่มีธรณีหรือขอบกั้น

ข้อ 32 พื้นหน้าบันไดหนีไฟต้องกว้างไม่น้อยกว่าความกว้างของบันได และอีกด้านหนึ่งกว้างไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร

(8) ระบบป้องกันอัคคีภัย

1. กฎกระทรวง ฉบับที่ 33 (พ.ศ.2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ข้อ 16 ในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีระบบสัญญาณเตือนเพลิงไหม้ทุกชั้นระบบสัญญาณเตือนเพลิงไหม้อย่างน้อยต้องประกอบด้วย

1) อุปกรณ์ส่งสัญญาณเพื่อให้หนีไฟที่สามารถส่งเสียงหรือสัญญาณให้คนที่อยู่ในอาคารได้ยินหรือทราบอย่างทั่วถึง

2) อุปกรณ์แจ้งเหตุที่มีทั้งระบบแจ้งเหตุอัตโนมัติและระบบแจ้งเหตุที่ใช้มือเพื่อให้อุปกรณ์ตาม (1) ทำงาน

ข้อ 18 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีระบบป้องกันเพลิงไหม้ซึ่งประกอบด้วยระบบท่อยืน ที่เก็บน้ำสำรอง และหัวรับน้ำดับเพลิงดังต่อไปนี้

1) ท่อยืนต้องเป็นโลหะผิวเรียบที่สามารถทนความดันใช้งานได้ไม่น้อยกว่า 1.2 เมกะปาสกาลมาตรโดยท่อดังกล่าวต้องทำด้วยสแตนเลสและติดตั้งตั้งแต่ชั้นล่างสุดไปยังชั้นสูงสุดของอาคาร ระบบท่อยืนทั้งหมดต้องต่อเข้ากับท่อประธานส่งน้ำและระบบส่งน้ำจากแหล่งจ่ายน้ำของอาคารและจากหัวรับน้ำดับเพลิงนอกอาคาร

2) ทุกชั้นของอาคารต้องจัดให้มีตู้หัวฉีดน้ำดับเพลิงที่ประกอบด้วยหัวต่อ สายฉีดน้ำดับเพลิงพร้อมสายฉีดน้ำดับเพลิงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 25 มิลลิเมตร (1 นิ้ว) และหัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงชนิดหัวต่อสวมเร็วขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 65 มิลลิเมตร (2½ นิ้ว) พร้อมทั้งฝาคอและโช้ร้อยติดไว้ทุกระยะห่างกันไม่เกิน 64.00 เมตร และเมื่อใช้สายฉีดน้ำดับเพลิงยาวไม่เกิน 30.00 เมตร ต่อจากตู้หัวฉีดน้ำดับเพลิง แล้วสามารถนำไปใช้ดับเพลิงในพื้นที่ทั้งหมดในชั้นนั้นได้

3) อาคารสูงต้องมีที่เก็บน้ำสำรองเพื่อใช้เฉพาะในการดับเพลิงและต้องมีระบบส่งน้ำที่มีความดันต่ำสุดที่หัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงที่ชั้นสูงสุดไม่น้อยกว่า 0.45 เมกะปาส

กาลมาตร แต่ไม่เกิน 0.7 เมกะปาสกาลมาตร ด้วยอัตราการไหล 30 ลิตรต่อวินาที โดยให้มีประตูน้ำ ปิดเปิดและประตูน้ำกันน้ำไหลกลับอัตโนมัติด้วย

(4) หัวรับน้ำดับเพลิงที่ติดตั้งภายนอกอาคารต้องเป็นชนิดข้อต่อสวม เร็วขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 65 มิลลิเมตร (2½ นิ้ว) ที่สามารถรับน้ำจากระดับเพลิงที่มีข้อต่อสวมเร็ว แบบมีเขี้ยวขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 65 มิลลิเมตร (2½ นิ้ว) ที่หัวรับน้ำดับเพลิงต้องมีฝาปิดเปิดที่มีโช ร้อยติดไว้ด้วย ระบบท่อเย็นทุกชุดต้องมีหัวรับน้ำดับเพลิงนอกอาคารหนึ่งในที่ที่พนักงานดับเพลิง เข้าถึงได้โดยสะดวกรวดเร็วที่สุดและให้อยู่ใกล้หัวท่อดับเพลิงสาธารณะมากที่สุด บริเวณใกล้หัวรับน้ำ ดับเพลิงนอกอาคารต้องมีข้อความเขียนด้วยสีสะท้อนแสงว่า “หัวรับน้ำดับเพลิง”

5) ประสิทธิภาพการส่งจ่ายน้ำสำรองต้องมีปริมาณการจ่ายไม่น้อยกว่า 30 ลิตรต่อวินาทีสำหรับท่อเย็นท่อแรก และไม่น้อยกว่า 15 ลิตรต่อวินาที สำหรับท่อเย็นแต่ละท่อที่ เพิ่มขึ้นในอาคารหลังเดียวกัน แต่รวมแล้วไม่จำเป็นต้องมากกว่า 95 ลิตรต่อวินาที และสามารถส่งจ่าย น้ำสำรองได้เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 30 นาที

ข้อ 19 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ ต้องติดตั้งเครื่อง ดับเพลิงแบบมือถือตามชนิดและขนาดที่เหมาะสมสำหรับดับเพลิงที่เกิดจากประเภทของวัสดุๆ ที่มีใน แต่ละชั้นโดยให้มีหนึ่งเครื่องต่อพื้นที่อาคารไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ทุกกระชั้นไม่เกิน 45.00 เมตร แต่ ไม่น้อยกว่าชั้นละ 1 เครื่อง

การติดตั้งเครื่องดับเพลิง ต้องติดตั้งให้ส่วนบนสุดของตัวเครื่องสูงจาก ระดับพื้นอาคารไม่เกิน 1.50 เมตร ในที่มองเห็น สามารถอ่านคำแนะนำการใช้ได้และสามารถเข้าใช้ สอยได้โดยสะดวก และเครื่องดับเพลิงแบบมือถือต้องมีขนาดบรรจุสารเคมีไม่น้อยกว่า ๔ กิโลกรัม

ข้อ 20 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องจัดให้มีระบบ ดับเพลิงอัตโนมัติ เช่น SPRINKLE SYSTEM หรือระบบอื่นที่เทียบเท่า ที่สามารถทำ งานได้ด้วยตัวเอง ทันทีเมื่อมีเพลิงไหม้ โดยให้สามารถทำงานครอบคลุมพื้นที่ทั้งหมดทุกชั้น ในการนี้ให้แสดงแบบแปลน และรายการประกอบแบบแปลนของระบบดับเพลิงอัตโนมัติในแต่ละชั้นของอาคารไว้ด้วย

2. กฎกระทรวง ฉบับที่ 50 กฎกระทรวง (พ.ศ. 2540) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 ข้อ 10 ทวิ กำหนดให้อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีโถงภายในอาคารเป็นช่องเปิดทะลุพื้นของอาคารตั้งแต่สองชั้นขึ้นไปและไม่มีผนังปิดล้อม ต้องจัดให้มีระบบควบคุมการแพร่กระจายของควันที่สามารถทำงานได้โดยอัตโนมัติเมื่อเกิดเพลิงไหม้ ทั้งนี้เพื่อระบายควันออกสู่ภายนอกอาคารได้อย่างรวดเร็ว

3.1.3 กฎหมายสิ่งแวดล้อม

3.1.3.1 แนวทางการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมของสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม(EIA)

ตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดประเภทและขนาดของโครงการหรือกิจการซึ่งต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม มีประเภทและขนาดของโครงการหรือกิจการที่เกี่ยวข้อง (ออกตามมาตรา 46 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535) ซึ่งต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ดังนี้

ตารางที่ 3.3

ประเภทโครงการและกิจการที่ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)

ลำดับ	ประเภทโครงการหรือกิจการ	ขนาด	หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ
1	อาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง (ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร)	ความสูงตั้งแต่ 23.00 เมตรขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้น หรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกัน ตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตร ขึ้นไป	ให้เสนอรายงานในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นให้เสนอในชั้นขออนุญาตก่อสร้างหรือหากใช้วิธีการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร โดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตให้เสนอรายงาน ในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น
2	อาคารที่ใช้เป็นสำนักงานหรือที่ทำการของเอกชน (ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร)	ความสูงตั้งแต่ 23.00 เมตรขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้น หรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกัน ตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตร ขึ้นไป	ให้เสนอในชั้นขออนุญาตก่อสร้างหรือหากใช้วิธีการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร โดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตให้เสนอรายงานในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น

ตารางที่ 3.3

ประเภทโครงการและกิจการที่ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผล กระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) (ต่อ)

ลำดับ	ประเภทโครงการหรือกิจการ	ขนาด	หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ
3	โรงแรมหรือสถานที่พักตากอากาศตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม	ที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้อง ขึ้นไปหรือมีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป	ให้เสนอในชั้นขออนุญาตก่อสร้างหรือหากใช้วิธีการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร โดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตให้เสนอรายงานในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น
4	อาคารอยู่อาศัยรวมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร	ที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้อง ขึ้นไปหรือมีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป	ให้เสนอในชั้นขออนุญาตก่อสร้างหรือหากใช้วิธีการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร โดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตให้เสนอรายงานในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น

การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment : EIA) เป็นการศึกษาเพื่อคาดการณ์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมทั้งในทางบวก และทางลบ จากการพัฒนาโครงการหรือกิจการที่สำคัญ เพื่อกำหนดมาตรการป้องกัน และแก้ไขผลกระทบสิ่งแวดล้อมและใช้ในการประกอบการตัดสินใจพัฒนาโครงการกิจการ ผลการศึกษาจัดทำเป็นเอกสาร เรียกว่ารายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยมีรูปแบบและวิธีการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม แบ่งเป็น 4 หมวด ได้แก่

- 1) ทรัพยากรด้านกายภาพ (Physical Resources)
- 2) ทรัพยากรด้านนิเวศวิทยา (Ecological Resources)
- 3) คุณค่าการใช้ประโยชน์ของมนุษย์ (Human Use Values)
- 4) คุณภาพชีวิต (Quality of Life)

การจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม(EIA) ต้องจัดทำโดยผู้ที่ได้รับอนุญาตเป็นผู้มีสิทธิทำรายงาน และเสนอต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมตรวจสอบตามขั้นตอนที่กฎหมายกำหนด ทั้งนี้กฎกระทรวงฉบับที่ 2 (พ.ศ.2527) ออกตามความในมาตรา 19 และมาตรา 28 แห่ง พ.ร.บ.ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2518 ได้กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไขการขอและการออกใบอนุญาตฯไว้คือ ให้สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบในการพิจารณา

3.1.3.2 กฎกระทรวง กำหนดการรับน้ำหนักความต้านทาน ความคงทนของอาคาร และพื้นที่ดินที่รองรับอาคารในการต้านทานแรงสั่นสะเทือนของแผ่นดินไหว พ.ศ. 2550

ได้กำหนดให้ “พื้นที่กรุงเทพมหานคร จัดเป็นพื้นที่บริเวณที่ 1 โดยพื้นที่หรือบริเวณดังกล่าวเป็นดินอ่อนมากที่อาจได้รับผลกระทบจากแผ่นดินไหวระยะไกล” และตามข้อกำหนดในกฎกระทรวงข้อ 3 (1) ได้ระบุว่า “อาคารมีความสูงตั้งแต่สิบห้าเมตรขึ้นไป ต้องออกแบบอาคารเพื่อรองรับแผ่นดินไหว”

3.1.4 พระราชบัญญัติธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ.2547 มาตรา 4 ได้ให้ความหมายคำที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมไว้ดังนี้

“โรงแรม” หมายความว่า สถานที่พักที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในทางธุรกิจ เพื่อให้บริการที่พักชั่วคราวสำหรับคนเดินทางหรือบุคคลอื่นใดโดยมีค่าตอบแทน โดยได้ยกเว้น สถานที่พักที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการที่พักชั่วคราวซึ่งดำเนินการโดยส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์การมหาชน หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ หรือเพื่อการกุศล หรือการศึกษา ทั้งนี้ โดยมีใช่เป็นการหาผลกำไรหรือรายได้มาแบ่งปันกัน และ สถานที่พักที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการที่พักอาศัยโดยคิดค่าบริการเป็นรายเดือนขึ้นไป ไม่ถือเป็นโรงแรม

“ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม” หมายความว่า ผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมตามพระราชบัญญัตินี้

“ผู้จัดการ” หมายความว่า ผู้จัดการโรงแรมตามพระราชบัญญัตินี้

“ผู้พัก” หมายความว่า คนเดินทางหรือบุคคลอื่นใดที่ใช้บริการที่พักชั่วคราวของโรงแรม

“ใบอนุญาต” หมายความว่า ใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม

มาตรา 15 ห้ามมิให้ผู้ใดประกอบธุรกิจโรงแรม เว้นแต่จะได้รับใบอนุญาตจากนายทะเบียน และการขอใบอนุญาตและการออกใบอนุญาต ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด

มาตรา 20 ชื่อโรงแรมต้องเป็นอักษรไทยที่มองเห็นได้ชัดเจน แต่จะมีอักษรต่างประเทศกำกับไว้ท้ายหรือใต้ชื่ออักษรไทยด้วยก็ได้ และจะต้องไม่พ้องหรือมุ่งหมายให้คล้ายกับพระปรมาภิไธย หรือพระนามของพระราชินีหรือองค์พระรัชทายาท, ไม่ซ้ำหรือพ้องกับชื่อโรงแรมอื่นที่ได้รับอนุญาตไว้แล้ว เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ประกอบธุรกิจโรงแรมนั้น และไม่มีคำหรือความหมายหยาบคาย

มาตรา 22 ห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจโรงแรมดำเนินการดังต่อไปนี้ เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากนายทะเบียน (1) เปลี่ยนแปลงประเภทของโรงแรม (2) เพิ่มหรือลดจำนวนห้องพักในโรงแรมอันมีผลกระทบถึงโครงสร้างของโรงแรม (3) เปลี่ยนชื่อโรงแรม โดยการขอและการอนุญาตให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด

3.1.5 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย

สรุปข้อกฎหมายตามกฎหมายกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 คือ พื้นที่ศึกษาตั้งอยู่ในผังพื้นที่สีแดง พ.4-3 หรือเป็นที่ดินประเภทพาณิชยกรรม FAR ไม่เกิน 8 : 1, OSR ไม่น้อยกว่าร้อยละ 4 และเมื่อพิจารณาพื้นที่ศึกษาพบว่าเป็นที่ดินที่มีหน้ากว้าง 55 เมตร ด้านหน้าติดกับถนนเพชรบุรีตัดใหม่ซึ่งมีเขตทางกว้าง 21 เมตร จึงสามารถสร้างอาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นมากกว่า 30,000 ตารางเมตร และอาคารสูงเกิน 23 เมตรได้ ทั้งนี้สามารถสรุปข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องในการก่อสร้างอาคารประเภทต่างๆ ได้ดังตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4

สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย

ประเภทโครงการ	ผังเมืองรวม กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	กฎกระทรวง ฉบับที่ 33	การวิเคราะห์ ผลกระทบ สิ่งแวดล้อม (EIA)	ความเป็นไปได้ ด้านกฎหมาย
1) ที่อยู่อาศัยแนวราบ	-	-	-	✓
2) อาคารที่อยู่อาศัยรวม	พื้นที่อาคาร > 10,000 ตร.ม.	อาคารสูง > 23 ม., พื้นที่อาคาร ทุกชั้นรวมกัน > 30,000 ตร.ม	จำนวนห้องพัก > 80 ห้อง, พื้นที่ใช้สอย > 4,000 ตร.ม	✓
3) โรงแรม	ห้องพัก > 80 ห้อง	อาคารสูง > 23 ม., พื้นที่อาคาร ทุกชั้นรวมกัน > 30,000 ตร.ม	จำนวนห้องพัก > 80 ห้อง, พื้นที่ใช้สอย > 4,000 ตร.ม	✓
4) อาคารพาณิชยกรรม ประเภทศูนย์การค้า	พื้นที่อาคาร > 10,000 ตร.ม.	อาคารสูง > 23 ม., พื้นที่อาคาร ทุกชั้นรวมกัน > 30,000 ตร.ม	ความสูง > 23.00 ม., มีพื้นที่รวมกัน > 10,000 ตร.ม	✓
5) อาคารสำนักงาน	พื้นที่อาคาร > 10,000 ตร.ม.	อาคารสูง > 23 ม., พื้นที่อาคาร ทุกชั้นรวมกัน > 30,000 ตร.ม	ความสูง > 23.00 ม., มีพื้นที่รวมกัน > 10,000 ตร.ม	✓

3.2 การวิเคราะห์ทางด้านกายภาพ

3.2.1 ที่อยู่อาศัยแนวราบ

โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบควรตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก ปลอดภัย ทั้งทางรถและการเดินเท้า อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ตลาด ร้านค้าสะดวกซื้อประเภทสินค้าพื้นฐานที่จำเป็น ใกล้แหล่งชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล และสถานีดารวจ กรณีเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบในกรุงเทพมหานครควรตั้งอยู่ใกล้กับย่านแหล่งงาน, ศูนย์การค้า, สถานีรถไฟฟ้า และทางด่วนเพื่อความสะดวกในการเดินทางของผู้อยู่อาศัย

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ ผู้ศึกษามีความเห็นว่าที่ดินดังกล่าวมีศักยภาพสามารถที่จะพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับ Luxury เนื่องจาก

- 1) อยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าทั้ง 2 ประเภท คือ แอร์พอร์ตเรลลิงค์สถานีมักกะสัน และรถไฟใต้ดิน(MRT) สถานีเพชรบุรี ในระยะที่เดินได้ และสามารถเชื่อมต่อไปยังรถไฟฟ้า BTS ได้โดยสะดวกทั้ง 2 เส้นทางคือ รถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) สถานีสุขุมวิท (เพียง 1 สถานีจากสถานีเพชรบุรี) และแอร์พอร์ตเรลลิงค์สถานีพญาไท (2 สถานีจากสถานีมักกะสัน)
- 2) อยู่ใกล้ทางขึ้น-ลง ทางด่วน(ทางพิเศษศรีรัช)เพียง 900 เมตร
- 3) อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ตลาดเซ็นทรัลมักกะสัน ตลาดนัดอาคารธนภูมิ และร้านค้าสะดวกซื้อในระยะเดินได้ อยู่ใกล้โรงพยาบาล โรงเรียน มหาวิทยาลัย และสถานีดารวจในระยะ 3 กิโลเมตร
- 4) อยู่ใกล้กับย่านแหล่งงานสำคัญ ได้แก่ อโศก รัชดาภิเษก เพลินจิต ชิดลม และสีลม ซึ่งสามารถเดินทางได้อย่างสะดวกโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) และ BTS
- 5) อยู่ใกล้กับศูนย์การค้าขนาดใหญ่ อาทิ เซ็นทรัลพระราม 9, เทอร์มินอล 21 ในระยะ 1.5 กิโลเมตร หรือเพียง 1 สถานีเมื่อเดินทางโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT)
- 6) อยู่ใกล้แหล่งช้อปปิ้งและท่องเที่ยวใจกลางเมือง เช่น ตลาดประตูน้ำ สยามเซนเตอร์ สถาบันเท็งยานสุขุมวิท เป็นต้น

3.2.2 อาคารอยู่อาศัยรวม

อาคารอยู่อาศัยรวม ได้แก่ คอนโดเนียม อพาร์ทเมนต์ และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ควรตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก ปลอดภัย ทั้งทางรถและการเดินเท้า อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ตลาด ร้านค้าสะดวกซื้อประเภทสินค้าพื้นฐานที่จำเป็น และแหล่งชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล และสถานีดารวจ ในกรณีเป็นอาคารอยู่อาศัยรวมในกรุงเทพมหานครซึ่ง

มีบทบาทเป็นย่านธุรกิจก็ควรตั้งอยู่ใกล้กับย่านแหล่งงาน, ศูนย์การค้า, สถานีรถไฟฟ้า และทางด่วน เพื่อความสะดวกในการเดินทางของผู้อยู่อาศัย

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ ผู้ศึกษามีความเห็นที่ติดังกล่าวมีศักยภาพสามารถที่จะพัฒนาเป็นอาคารอยู่อาศัยรวมขนาดใหญ่ ได้แก่ Condominium, Apartment และ Service Apartment เนื่องจาก

- 1) อยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าทั้ง 2 ประเภท คือ แอร์พอร์ตเรลลิงค์สถานี มักกะสัน และรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) สถานีเพชรบุรี ในระยะที่เดินได้ และสามารถเชื่อมต่อไปยังรถไฟฟ้า BTS ได้โดยสะดวกทั้ง 2 เส้นทางคือ รถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) สถานีสุขุมวิท (เพียง 1 สถานีจากสถานี เพชรบุรี) และแอร์พอร์ตเรลลิงค์สถานีพญาไท (2 สถานีจากสถานีมักกะสัน)
- 2) อยู่ใกล้ทางขึ้น-ลง ทางด่วน(ทางพิเศษศรีรัช)เพียง 900 เมตร
- 3) อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ตลาดเซ็นทรัลมักกะสัน ตลาดนัดอาคาร ฐานภูมิ และร้านค้าสะดวกซื้อในระยะเดินได้ อยู่ใกล้โรงพยาบาล โรงเรียน มหาวิทยาลัย และสถานีดำรงจในระยะ 3 กิโลเมตร
- 4) อยู่ใกล้กับย่านแหล่งงานสำคัญ ได้แก่ อโศก รัชดาภิเษก เพลินจิต ชิดลม และสีลม ซึ่งสามารถเดินทางได้อย่างสะดวกโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) และ BTS
- 5) อยู่ใกล้กับศูนย์การค้าขนาดใหญ่ อาทิ เซ็นทรัลพระราม 9, เทอร์มินอล 21 ในระยะ 1.5 กิโลเมตร หรือเพียง 1 สถานีเมื่อเดินทางโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT)
- 6) อยู่ใกล้แหล่งช้อปปิ้งและท่องเที่ยวกลางใจเมือง เช่น ตลาดประตูน้ำ สยาม เซนเตอร์ สถาบันเทียงย่านสุขุมวิท เป็นต้น

3.2.3 โรงแรม

ธุรกิจโรงแรม ควรตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก ปลอดภัย ทั้งทางรถและการเดินเท้า ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ตลาด ร้านค้าสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้า และใกล้แหล่งท่องเที่ยว ในกรณีเป็นโรงแรมในกรุงเทพมหานครซึ่งมีบทบาทเป็นย่านธุรกิจก็ควรตั้งอยู่ใกล้กับย่านแหล่งงานและสถานีรถไฟฟ้าเพื่อความสะดวกในการเดินทางของผู้ใช้บริการที่เป็นนักธุรกิจ

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ ผู้ศึกษามีความเห็นที่ติดังกล่าวมีศักยภาพสามารถที่จะพัฒนาเป็นโรงแรมขนาดใหญ่ระดับ 4 – 5 ดาว เนื่องจาก

- 1) สามารถเดินทางเข้าถึงได้อย่างสะดวกจากสนามบินสุวรรณภูมิทั้งทางรถยนต์เนื่องจากอยู่ใกล้กับทางด่วน และทางขนส่งมวลชนระบบรางเนื่องจากอยู่ห่างจากแอร์พอร์ตเรลลิงค์สถานีมีกะสันเพียง 350 เมตร ซึ่งอยู่ในระยะที่เดินได้
- 2) อยู่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนหลากหลาย เช่น MRT BTS เรือด่วน รถประจำทาง ทำให้เดินทางเชื่อมต่อไปยังสถานที่สำคัญต่างๆในเมืองได้โดยง่าย
- 3) อยู่ใกล้กับย่านแหล่งงานสำคัญ ได้แก่ อโศก รัชดาภิเษก เพลินจิต ชิดลม และสีลม ซึ่งสามารถเดินทางได้อย่างสะดวกโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) และ BTS
- 4) อยู่ใกล้กับศูนย์การค้าขนาดใหญ่ อาทิ เซ็นทรัลพระราม 9, เทอร์มินอล 21 ในระยะ 1.5 กิโลเมตร หรือเพียง 1 สถานีเมื่อเดินทางโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT)
- 5) อยู่ใกล้แหล่งช้อปปิ้งและท่องเที่ยวกลางใจเมือง เช่น ตลาดประตูน้ำ สยาม เซนเตอร์ สถาบันเทววิทยานันทบุรี เป็นต้น
- 6) ที่ดินสามารถก่อสร้างที่จอดรถได้อย่างเพียงพอ กรณีลูกค้าเดินทางมาเที่ยวแบบกรุ๊ปทัวร์ รถทัวร์ขนาดใหญ่ก็สามารถเข้าออกได้อย่างสะดวกเนื่องจากมีความกว้างถนนที่เหมาะสมและเพียงพอ สามารถเข้าออกได้ทั้งถนนหลักและถนนรอง

3.2.4 ศูนย์การค้า

ศูนย์การค้า ควรตั้งอยู่ในทำเลที่มีความโดดเด่น อยู่ติดริมถนนสายหลัก สามารถเดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก ปลอดภัย ทั้งทางรถและการเดินเท้า อยู่ในแหล่งชุมชน หรือมีคนพลุกพล่านจำนวนมากเช่นแหล่งงาน ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าและทางด่วน มีที่จอดรถเพียงพอเข้าถึงตัวห้างได้ง่าย ไม่มีคู่แข่งตั้งอยู่ในรัศมีใกล้เคียงอย่างน้อย 5 กิโลเมตร

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ ผู้ศึกษามีความเห็นว่ที่ดินดังกล่าวมีศักยภาพไม่เพียงพอสำหรับการพัฒนาเป็นโครงการศูนย์การค้าเนื่องจากตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์การค้าขนาดใหญ่ในพื้นที่จำนวนมากในระยะไม่เกิน 2 กิโลเมตร อาทิ เซ็นทรัลพระราม 9, เทอร์มินอล 21, ฟอจูนทาวน์, เซ็นทรัลเอ็มบาสซี, เซ็นทรัลชิดลม, เดอะพลาซ่าเดียม เวิลด์ ช็อปปิ้ง และศูนย์การค้าแพลตตินั่ม เป็นต้น จึงได้พิจารณาตัดความเป็นไปได้ของโครงการศูนย์การค้าออกจากการศึกษาในครั้งนี้

3.2.5 อาคารสำนักงาน

อาคารสำนักงาน ควรตั้งอยู่ในทำเลที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก ปลอดภัย ทั้งทางรถและการเดินเท้า อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ตลาด ร้านค้าสะดวกซื้อ

สถาบันทางการเงิน หรืออยู่ในย่านธุรกิจสำคัญเพื่อให้การติดต่อทางธุรกิจระหว่างบริษัทเป็นไปได้ โดยสะดวก อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าและทางด่วนเพื่อความสะดวกในการเดินทางของพนักงานและผู้มาติดต่อ มีที่จอดรถเพียงพอ

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ ผู้ศึกษามีความเห็นที่ติดังกล่าวมีศักยภาพสามารถที่จะพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ได้เนื่องจาก

- 1) อยู่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนหลากหลาย เช่น MRT, BTS, Airport Link, ท่าเรือด่วน และป้ายรถประจำทางสามารถเชื่อมต่อกันได้โดยสะดวก
- 2) เดินทางเข้าถึงจากสนามบินได้โดยสะดวกทั้งทางรถยนต์และขนส่งมวลชนระบบราง เนื่องจากอยู่ใกล้ทางด่วนเพียง 900 ม. และ Airport Link Makkasan
- 3) อยู่ใกล้กับย่านแหล่งงานสำคัญ ได้แก่ อโศก รัชดาภิเษก เพลินจิต ชิดลม สยามเซ็นเตอร์ และสีลม ซึ่งสามารถเดินทางเชื่อมต่อถึงกันได้อย่างสะดวกทั้งรถยนต์ส่วนบุคคล รถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) และ BTS
- 4) อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ตลาดนัดอาคารธนภูมิ และร้านค้าสะดวกซื้อในระยะเดินได้
- 5) อยู่ใกล้กับศูนย์การค้าขนาดใหญ่ อาทิ เซ็นทรัลพระราม 9, เทอร์มินอล 21 และฟอร์จูนทาวน์ในระยะ 1.5 กิโลเมตร หรือเพียง 1 สถานีเมื่อเดินทางโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) ซึ่งเป็นแหล่งรวมร้านอาหาร และศูนย์รวมสถาบันการเงิน

3.2.6 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพ

ตารางที่ 3.5

สรุปความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพ

ประเภทโครงการ	ความเป็นไปได้ ด้านกฎหมาย	ความเป็นไปได้ ด้านกายภาพ	เหตุผล
1) ที่อยู่อาศัยแนวราบ	✓	✓	-
2) อาคารที่อยู่อาศัยรวม	✓	✓	-
3) โรงแรม	✓	✓	-
4) อาคารพาณิชย์กรรม ประเภทศูนย์การค้า	✓	✗	ตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์การค้าขนาดใหญ่ในพื้นที่จำนวนมากในระยะไม่เกิน 2 กม.
5) อาคารสำนักงาน	✓	✓	-

3.3 การวิเคราะห์ทางการตลาด

3.3.1 สภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

จากการศึกษารายงานและบทวิเคราะห์ต่างๆ ทางด้านอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจัดทำโดย CBRE, Colliers International และศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (AREA) สามารถสรุปได้ดังนี้

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันยังคงมีการปรับตัวและไปได้ดีภายใต้เศรษฐกิจไทยที่ยังคงชะลอตัว อุปสงค์ของตลาดภายในประเทศลดลงซึ่งส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับตลาดอยู่อาศัยแนวราบและคอนโดมิเนียม (CBRE Thailand, 2017)

ด้านอุปสงค์หรือยอดขายในครึ่งปีแรก 2560 มีจำนวน เพิ่มขึ้นจากครึ่งปีแรก 2559 จำนวน 11% (จาก 44,790 หน่วย เป็น 4,382 หน่วย) โดยยอดขายที่ขายได้ส่วนใหญ่ 55% เป็นคอนโดมิเนียม รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ 27% และอันดับ 3 คือบ้านเดี่ยว 12% ส่วนที่เหลืออีกประมาณ 6% จะเป็นที่อยู่อาศัยอื่นๆ (AREA, 2017)

อุปทานคงเหลือทั้งตลาดเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2559 ประมาณ 5% จาก 184,329 หน่วย เป็น 193,820 หน่วย (เพิ่ม 9,491) โดยมีจำนวนอุปทานเปิดตัวใหม่ในครึ่งปีแรก 2560 จำนวน 54,281 หน่วย (เพิ่มขึ้น 25%) เมื่อเปรียบเทียบกับครึ่งปีแรก 2559 (AREA, 2017)

ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้า ได้ทำการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ของไทย ณ เดือนสิงหาคม พ.ศ.2560 พบว่าลดลงเหลืออยู่ที่ประมาณ 55.6 ซึ่งต่ำที่สุดในช่วงหลายปีที่ผ่านมา สะท้อนให้เห็นว่าแม้เศรษฐกิจของประเทศไทยจะมีสัญญาณเป็นบวกและขยายตัวมากขึ้นในปีพ.ศ.2560 แต่การขยายตัวดังกล่าวยังไม่มากเพียงพอที่จะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในระยะยาวต่อคนไทย จึงทำให้การซื้อที่อยู่อาศัยยังคงต่ำอยู่

ผู้ซื้อชาวต่างชาติเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของตลาดอสังหาฯ โดยเฉพาะโครงการที่อยู่ตามแนวถนนสุขุมวิท และรัชดาภิเษกในพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจ (Colliers International, 2017)

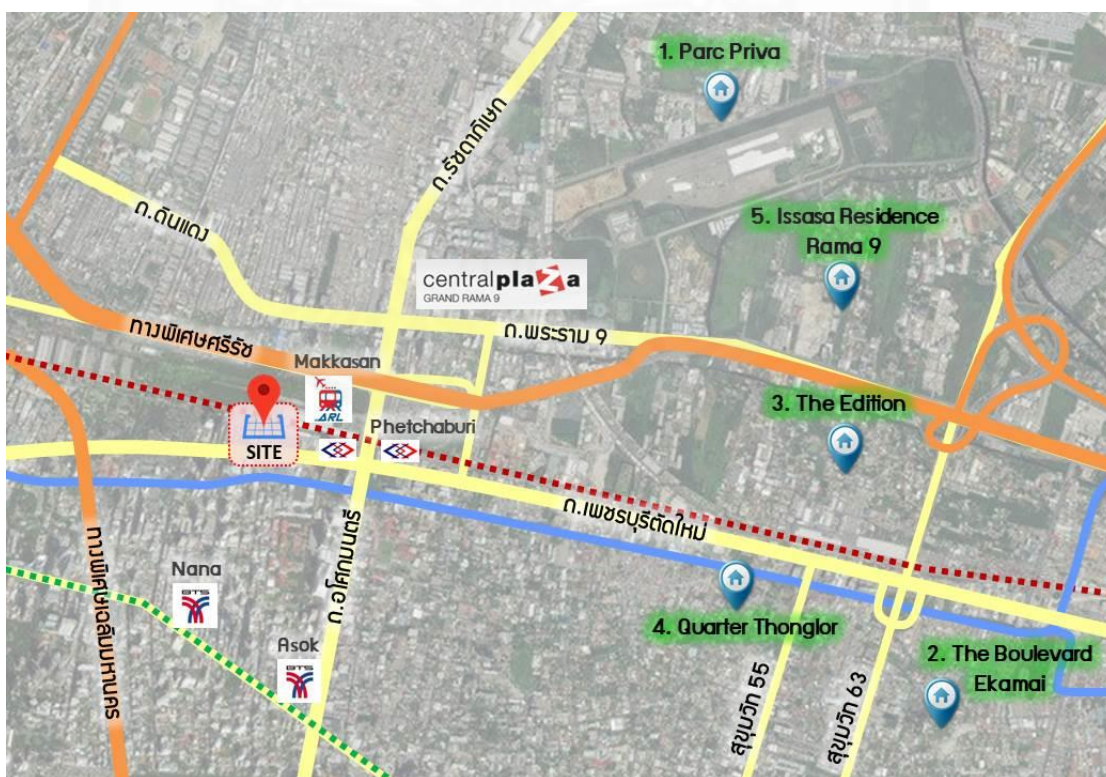
3.3.2 การวิเคราะห์ตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านเดี่ยวในปัจจุบันยังคงได้รับผลกระทบจากอำนาจการซื้อที่ลดลงของตลาดภายในประเทศและการซื้อจำกัดด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อัตราการกู้เพื่อซื้อบ้านใหม่ลดลง 15.3% ในช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว (CBRE Thailand, 2017)

ด้านอุปทานคงเหลือในครึ่งปีแรก 2560 มีจำนวน 37,506 หน่วย ลดลง 4% จากสิ้นปี 2559 มียอดขายได้ครึ่งปีแรก 2560 จำนวน 5,520 หน่วย ลดลง 2% จากครึ่งปีแรก 2560 และมีอุปทานเปิดใหม่จำนวน 3,499 หน่วย (AREA, 2017)

สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวใจกลางเมืองระดับซูเปอร์ลักซ์วรี เป็นตลาดที่เริ่มได้รับความสนใจและประสบความสำเร็จตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นมา เนื่องจากราคาที่ดินที่สูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องหันมาพัฒนาโครงการที่มีราคาระดับสูงแทน โดยส่วนใหญ่จะเป็นบ้านเดี่ยวที่มีระดับราคาตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป ถึงแม้ว่าสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอตัวบ้าง แต่ผู้บริโภคที่มีรายได้สูงยังไม่ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจ (AREA, 2017)

เมื่อศึกษาตลาดบ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษาพบว่า มีจำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการ ซึ่งอยู่ไกลออกไปในรัศมี 6 กิโลเมตร โดยเฉลี่ยพบว่าโครงการมีราคาเริ่มต้นตั้งแต่ 34 – 97 ล้านบาท และมีเพียง 2 โครงการที่ขายหมดไปแล้วประมาณ 80% ในขณะที่อีก 3 โครงการยังอยู่ในช่วง 35% - 50% โดยมีค่าเฉลี่ยยอดขายต่อโครงการ (Absorption Rate) อยู่ที่ประมาณ 0.65 ซึ่งถือว่าค่อนข้างชะลอตัว รายละเอียดแสดงดังภาพที่ 3.5 และตารางที่ 3.6



ภาพที่ 3.5 โครงการบ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วรีในทำเลใกล้เคียงพื้นที่ศึกษา. โดย ผู้จัดทำ, 2560

ตารางที่ 3.6

รายละเอียดบ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วรีในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา

โครงการ					
ชื่อโครงการ	1.Parc Privé	2.The Boulevard Ekamai	3.The Edition	4.Quarter Thonglor	5.Issara Residence Rama 9
*ระยะห่างจากโครงการ	4.5 km.	5.6 km.	4.5 km.	6.2 km.	4.2 km.
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	2016	2017	2017	2017	2018
ทำเล	ศูนย์วัฒนธรรม	เอกมัย	ซอยศูนย์วิจัย	ซอยทองหล่อ	พระราม 9
เนื้อที่โครงการ (ไร่)	17-0-0	1-0-97	1-0-0	2-3-35	9-2-34
ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท)	34 - 60	42 - 57	65 - 74	65	82- 97
จำนวนชั้น	3	3.5	6	3	3
ขนาดที่ดินเริ่มต้น (ตร.วา)	57-102	49 - 61	60 - 93	74 - 199	113 - 209
จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	60	8	4	8	20
**จำนวนยูนิตที่ขายแล้ว	47	4	2	7	7
**จำนวนยูนิตคงเหลือ	13	4	2	1	13
จำนวนยูนิตที่ขายแล้ว(%)	78%	50%	50%	88%	35%
ผู้ประกอบการ	บจก. นารายณ์ พร็อพเพอร์ตี้	บจก.พีโก้ พร็อพเพอร์ตี้	บจก.ซีคอน โฮม	บจก.เอ็นวี แสงทอง	บมจ.ชาวนิสรุส ดีเวลล็อปเม้นท์

หมายเหตุ. * ระยะห่างจากโครงการวัดตามระยะเดินทางจริงของเส้นทางในกรณีเดินทางโดยรถยนต์

** จำนวนยูนิตที่ขายแล้วและจำนวนยูนิตคงเหลือเป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2560

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพในภาพรวมของโครงการบ้านเดี่ยวใจกลางเมืองในระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ผู้ศึกษามีความเห็นว่าการดังกล่าว ยังมีอุปสงค์และความเป็นไปได้ทางการตลาดไม่มากเพียงพอ เนื่องจากเป็นโครงการที่ต้องอาศัยภาพลักษณ์และชื่อเสียงของแบรนด์เพื่อดึงดูดความเชื่อมั่นของอุปสงค์ในการซื้อเป็นสำคัญ ค่อนข้างมีความจำกัดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือมีเพียงกลุ่มผู้มีรายได้สูงเพียงกลุ่มเดียวเท่านั้น โครงการประเภทนี้จึงมีความเป็นไปได้น้อยสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ทั้งนี้จึงผู้ศึกษาจึงพิจารณาตัดความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวใจกลางเมืองในระดับซูเปอร์ลักซ์วรีออกจากการศึกษาในครั้งนี้

3.3.3 การวิเคราะห์ตลาดที่อยู่อาศัยรวม

3.3.3.1 คอนโดมิเนียม

แม้สถานะเศรษฐกิจไทยในช่วงไตรมาสที่ 1–3 พ.ศ.2560 จะมีแนวโน้มดีขึ้น แต่ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงชะลอตัว เนื่องจากคนไทยยังไม่เชื่อมั่นในสถานะเศรษฐกิจไทยในระยะยาว จึงทำให้กำลังซื้อภายในประเทศลดลง ผู้ประกอบการหลายรายเพิ่มสัดส่วนโครงการคอนโดมิเนียมในระดับลักซ์ชูรีมากขึ้น และพยายามหาช่องทางในการขายให้กับผู้ซื้อและนักลงทุนชาวต่างชาติก่อนเปิดขายคนไทย ผู้ซื้อชาวต่างชาติกลายเป็นกลุ่มเป้าหมายใหม่ของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะโครงการที่อยู่ตามแนวถนนสุขุมวิท รัชดาภิเษก และในพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจ

อัตราการขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครในไตรมาสที่ 3 ปีพ.ศ. 2560 อยู่ที่ประมาณ 77% และมียูนิตเหลือขายในตลาดอยู่ที่ประมาณ 36,000 ยูนิต โดยประมาณ 55% ของยูนิตที่เหลือขายอยู่ในตลาดมีระดับราคาขายอยู่ในช่วง 50,00–100,000 บาท ต่อตารางเมตร (คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย, 2560)



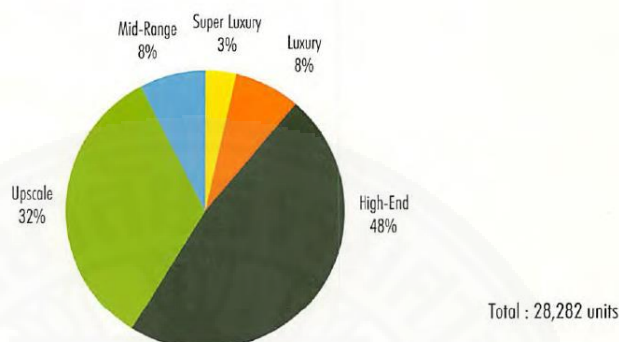
ภาพที่ 3.6 สัดส่วนยูนิตของคอนโดที่ขายได้ในไตรมาสที่ 2 ปีพ.ศ.2560. จาก รายงานอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

สอดคล้องกับรายงานอสังหาริมทรัพย์ไตรมาสที่ 2 ปีพ.ศ. 2560 ของ ซีบีอาร์อี ประเทศไทย ซึ่งระบุว่าตลาดคอนโดมิเนียมในบริเวณรอบนอกเขตพื้นที่ใจกลางเมืองและพื้นที่ชานเมืองยังคงอยู่ในสถานะชะลอตัว ผู้ประกอบการหลายรายหันมาจับตลาดคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์(High end), ลักซ์ชูรี (Luxury) และซูเปอร์ลักซ์ชูรี (Super Luxury) ใจกลางกรุงเทพมหานครมากขึ้น จึงทำให้ราคาของตลาดคอนโดมิเนียมมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

โดยการคาดการณ์อุปทานของตลาดในอนาคตพบว่า ภายในปีพ.ศ. 2564 จะมีจำนวนโครงการคอนโดมิเนียมเกิดขึ้นประมาณ 28,282 ยูนิต และระดับของโครงการที่จะมีสัดส่วนสูงที่สุดในตลาดได้แก่ คอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์(High-end) ที่มีราคาขายอยู่ในช่วง

120,000 – 199,999 บาทต่อตารางเมตรขึ้นไป โดยจะมีสัดส่วนประมาณ 48% ของตลาด (ดังแสดงในภาพที่ 3.7) เนื่องจากที่ดินใจกลางเมืองมีราคาสูงขึ้นมาก รวมทั้งเงื่อนไขในการปล่อยกู้สินเชื่อกำลังอ้าคัยของสถาบันทางการเงินมีความเข้มงวดมากขึ้น ปล่อยกุน้อยลง ทำให้ผู้ประกอบการต้องเปลี่ยนมาจับตลาดคอนโดมิเนียมราคาสูงแทน

Future Downtown Supply (Units), by Grade, Q2 2017



Grade Classification

GRADE	PRICE RANGE PER SQ.M.	STARTING UNIT PRICE
Super Luxury	Above THB 300,000 per sq.m.	Above 20 MB
Luxury	THB 200,000 – THB 299,999 per sq.m.	Above 10 MB
High End	THB 120,000 – THB 199,999 per sq.m.	Above 5 MB
Upscale	THB 90,000 – THB 119,999 per sq.m.	-
Mid-range	THB 70,000 – THB 89,999 per sq.m.	-
Entry-level	Below THB 69,999 per sq.m.	-

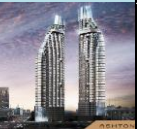
ภาพที่ 3.7 การคาดการณ์อุปทานของคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองในปี พ.ศ. 2564 และระดับเกรดของคอนโดมิเนียมจำแนกตามระดับราคา. จาก รายงานอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

เมื่อศึกษาโครงการคอนโดมิเนียมในระดับพื้นที่ศึกษา พบว่ามีโครงการคอนโดมิเนียมในระยะรัศมี 1.5 กิโลเมตร ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการก่อสร้างแต่ได้มีการเปิดขายไปแล้วทั้งสิ้น จำนวน 6 โครงการ ที่อยู่ในสภาพทำเลใกล้เคียงกัน โดยมี 2 โครงการที่พัฒนาโครงการในระดับลักซ์วรี (Luxury) ซึ่งมีราคาเฉลี่ยเริ่มต้น 200,000 – 299,999 บาทต่อตารางเมตร (มีจำนวนยูนิตที่ขายแล้วคิดเป็น 67% และ 78%) ส่วนอีก 4 โครงการเป็นโครงการในระดับไฮเอนด์ (High-end) ซึ่งมีราคาอยู่ในช่วง 120,000 – 199,999 บาทต่อตารางเมตร รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 3.7 และภาพที่ 3.8

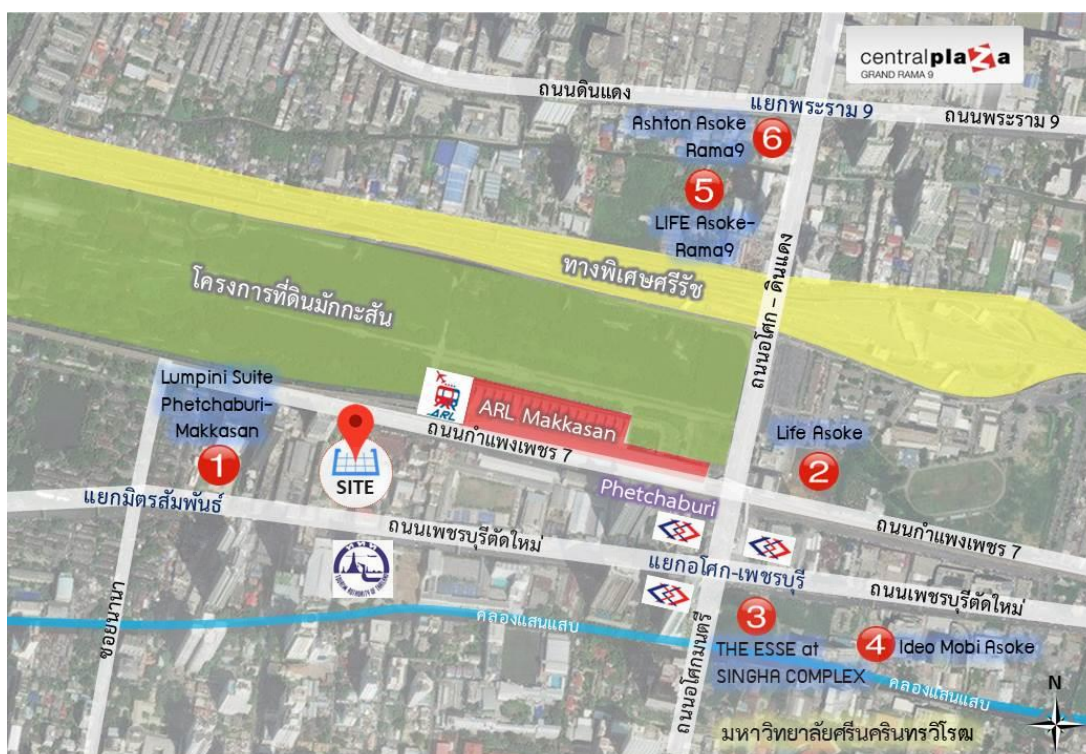
หมายเหตุ. ระดับเกรดและราคาของคอนโดมิเนียมอ้างอิงตามเกณฑ์ของซีบีอาร์อี ประเทศไทย

ตารางที่ 3.7

รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา

	1	2	3	4	5	6
โครงการ						
ชื่อโครงการ	Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan	Life Asoke	THE ESSE at SINGHA COMPLEX	Ideo Mobi Asoke	LIFE Asoke-Rama9	Ashton Asoke Rama9
ประเภทโครงการ	High-end	High End	Luxury	High End	High End	Luxury
*ระยะทางจากโครงการ	0.25 km.	0.80 km.	0.80 km.	0.90 km.	1.20 km.	1.30 km.
ทำเล	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	ถนนสุขุมวิท-ดินแดง	แยกสุขุมวิท-เพชรบุรี	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	ถนนสุขุมวิท-ดินแดง	แยกพระราม 9
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	2018	2018	2019	2018	2020	2020
จำนวนอาคาร	1	1	1	1	2	2
จำนวนชั้น	35	35	39	37	42,45	50, 46
ขนาดห้องเริ่มต้น (ตร.ม.)	23.00 - 61.00	29.00 - 54.50	34.75 - 215.50	24.00 - 61.00	25.00 - 58.00	32.50 - 120.00
ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท)	2.35 - 10.29	3.07 - 8.72	8.60 - 65.00	4.19 - 11.85	3.40 - 7.85	6.49 - 42.00
ราคาเฉลี่ย/ตร.ม. (บาท)	147,647	143,007	275,588	183,551	135,369	220,062
จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	636	1642	319	507	2,248	599
**จำนวนยูนิตที่ขายแล้ว	622	1,639	191	381	1,506	180
**จำนวนยูนิตคงเหลือ	14	3	128	126	742	419
จำนวนยูนิตที่ขายแล้ว(%)	98%	99.81%	67%	75%	60%	78%
อัตราการดูดซับ	175.00	65.56	47.75	38.10	N/A	180.00
ผู้ประกอบการ	บมจ.แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์	บจก.เอพี (เพชรบุรี)	บมจ.สิงห์ เอสเตท	บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์	บมจ.เอพี (ไทยแลนด์)	บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์

หมายเหตุ. * ข้อมูลจำนวนยูนิตที่ขายแล้วและอุปทานคงเหลือเป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจในเดือน ธันวาคม พ.ศ. 2560 และข้อมูลอัตราการดูดซับเป็นข้อมูลจากฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



ภาพที่ 3.8 โครงการคอนโดมิเนียมในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา. โดย ผู้จัดทำ, 2560

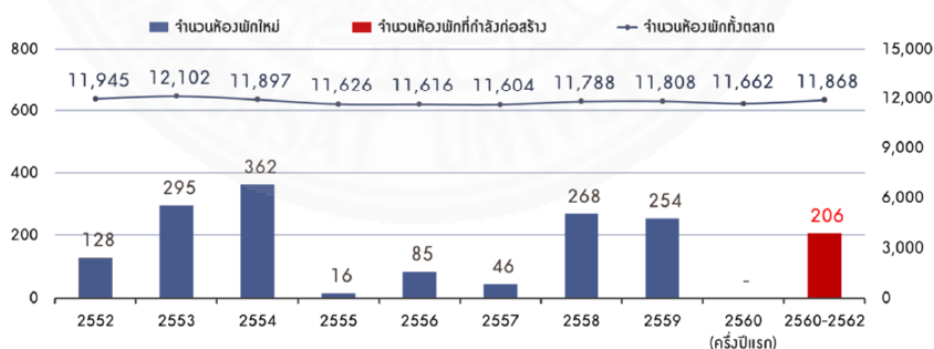
เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพในภาพรวมของโครงการคอนโดมิเนียม ผู้ศึกษามีความเห็นว่างพื้นที่ศึกษามีความเป็นไปได้ทางการตลาดที่จะสามารถพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์ (High-end) ซึ่งมีราคาอยู่ในช่วง 120,000 – 199,999 บาทต่อตารางเมตร โดยเหตุผลประการแรกคือพื้นที่ศึกษาดังอยู่ในสภาพทำเลใกล้เคียงกับเขตพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจใหม่ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน ได้แก่ นักลงทุนชาวไทยและชาวต่างชาติซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้บริหารระดับสูงที่มีกำลังซื้อสูงและยังคงมีอุปสงค์ในตลาด โดยในปัจจุบันนักลงทุนสังหาริมทรัพย์ที่เป็นชาวต่างชาติให้ความสนใจการลงทุนในตลาดคอนโดมิเนียมเป็นหลัก เนื่องจากสามารถเป็นเจ้าของเองได้ และมีวัตถุประสงค์เพื่อเก็งกำไรในอนาคต เหตุผลประการที่สองคือ ยังคงมีช่องว่างทางการตลาดที่ระดับราคาดังกล่าว เนื่องจากโครงการใกล้เคียงทั้ง 2 โครงการที่กำลังจะเปิดตัวในอนาคตเป็นโครงการในระดับลักซ์วรี (Luxury) ที่มีระดับราคาขายอยู่ในช่วง 200,000 – 299,999 บาทต่อตารางเมตร และพัฒนาโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งมีภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ โครงการในระดับไฮเอนด์ (High-end) ซึ่งมีราคาอยู่ในช่วง 120,000 – 199,999 บาทต่อตารางเมตรจึงมีความเป็นไปได้ทั้งในแง่อุปสงค์ในตลาด และการสร้างแบรนด์ใหม่สำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ทั้งนี้ผู้ศึกษาจึงพิจารณาเก็บโครงการประเภทคอนโดมิเนียมเพื่อนำไปศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป

3.3.3.2 อพาร์ทเมนต์

สถานการณ์ภาพรวมของโครงการอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครกำลังเข้าสู่สภาวะความเสี่ยงเนื่องจากตลาดคอนโดอาคารชุดเข้ามาเบียดส่วนแบ่งตลาด ข้อมูลจากศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจทีเอ็มบี พบว่าปัจจุบันมีสินเชื่อของธุรกิจอพาร์ทเมนต์จำนวนมากที่อาจพัฒนาไปเป็นหนี้เสียได้ในอนาคต โดยสินเชื่อเหล่านี้เกือบทั้งหมดเป็นสินเชื่อของผู้ประกอบการรายย่อยซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงปัญหาสภาพคล่อง ที่แม้ยังมีความตั้งใจที่จะผ่อนชำระแต่ก็ไม่สามารถหมุนเงินได้ทัน

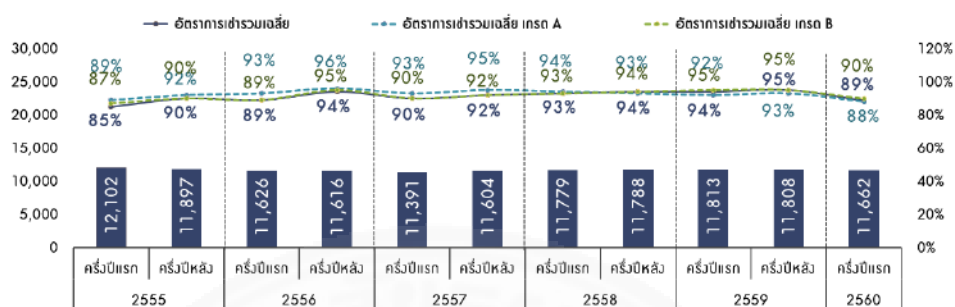
สำหรับอุปสงค์ในประเทศพบว่าภายใต้ภาวะที่อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มทรงตัวและอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ทำให้ค่างวดผ่อนรายเดือนของโครงการประเภทคอนโดไม่ต่างจากค่าเช่าอพาร์ทเมนต์มาก ผู้บริโภคโดยเฉพาะในกลุ่ม Gen-Y จึงมีแรงจูงใจที่จะซื้อสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นเจ้าของมากกว่าการเช่าเพื่อพักอาศัย

สำหรับอุปสงค์จากชาวต่างชาติก็เป็นไปในทิศทางเดียวกัน จากการศึกษาค้นข้อมูลสถานการณ์ตลาดอพาร์ทเมนต์ช่วงครึ่งปีแรก 2560 จากรายงานผลการวิจัยรายครึ่งปี โดย ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้ พบว่า ภาพรวมตลาดอพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2560 ด้านอุปทานยังทรงตัวใกล้เคียงกับปี 2559 อุปทานสะสมลดลงจากปี 2559 ประมาณ 1.2% หรือลดลงจาก 11,808 เหลือ 11,662 ยูนิต เนื่องจากมีโครงการกำลังปิดปรับปรุงอยู่จำนวน 284 ยูนิต ทั้งนี้พบว่าหลายโครงการมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการมาเป็นแบบรายวันแทนแบบรายเดือนมากขึ้น



ภาพที่ 3.9 จำนวนห้องพักสะสมตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2551 - 2562. จาก พลัส พร็อพเพอร์ตี้ ไฟกัล (รายงานผลการวิจัยรายครึ่งปี): สถานการณ์ตลาดอพาร์ทเมนต์ช่วงครึ่งปีแรก 2560. โดย ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด.

ย่านอพาร์ทเมนต์ที่สำคัญๆสำหรับชาวต่างชาติในกรุงเทพมหานครแบ่งออกเป็น 6 ย่าน ได้แก่ ย่านรัชดาภิเษก-สุทธิสาร, ย่านพื้นที่เพลินจิต-ชิดลม, ย่านสุขุมวิท, ย่านสีลม-สาทร, ย่านพหลโยธิน และย่านพระราม 3 โดยอัตราการเช่าลดลงเกือบทุกพื้นที่



ภาพที่ 3.10 อัตราการเช่าอพาร์ทเมนต์รวมเฉลี่ยทุกพื้นที่. จาก พลัส พร็อพเพอร์ตี้ ไลฟ์ (รายงานผลการวิจัยรายครึ่งปี): สถานการณ์ตลาดอพาร์ทเมนต์ช่วงครึ่งปีแรก 2560. โดย ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด.

อุปสงค์ของตลาดลดลง 6% จากครึ่งปีหลังของปี 2559 (มีอัตราการเช่ารวมเฉลี่ยเท่ากับ 89%) เนื่องจากตลาดผู้พักอาศัยย้ายไปเช่าโครงการคอนโดมิเนียมปล่อยเช่าซึ่งเริ่มทยอยเข้ามาในส่วนแบ่งทางการตลาดในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา

อัตราการเช่ารวมเฉลี่ยของโครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอยังคงทรงตัวอยู่ที่ 88% (ลดลง 5% จากครึ่งปีหลังของปี 2559) ส่วนตลาดอพาร์ทเมนต์เกรดบีปัจจุบันมีอัตราการเช่ารวมเฉลี่ยอยู่ที่ 90% (ลดลง 5% จากครึ่งปีหลังของปี 2559)

ด้านราคาเช่า พบว่ามีค่าเช่ารายเดือนเฉลี่ย 339 บาท/ตร.ม. (ลดลง 3% จากครึ่งปีหลัง 2559) โดยอพาร์ทเมนต์เกรด B ในย่านรัชดาภิเษก-สุทธิสารมีการจัดโปรโมชั่นเพื่อลดราคาลงสูงสุด 20% เพื่อดึงลูกค้าเก่า

บางโครงการต้องมีการปรับตัวอย่างหนัก เพื่อดึงดูดลูกค้า เช่น การจัดโปรโมชั่นลดราคา 20% ให้กับลูกค้าที่ต่อสัญญาเช่าเพื่อดึงดูดอุปสงค์เก่า บางแห่งเปลี่ยนรูปแบบไปเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์มากขึ้น โดยนำเสนอทางเลือกด้านการบริการให้กับลูกค้าเพิ่มเติม เช่น บริการทำความสะอาด, บริการซักรีด หรือมีรถ-รับส่ง เป็นต้น

เมื่อพิจารณาตลาดอพาร์ทเมนต์ในย่านถนนเพชรบุรีตัดใหม่พบว่า ในรัศมี 1 กิโลเมตรจากพื้นที่ศึกษามีจำนวนโครงการอพาร์ทเมนต์ตั้งอยู่เพียง 3 โครงการ โดยจำนวน 80% ของห้องพักเป็นโครงการในเครือไมอามีกรุ๊ป(ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ในพื้นที่ ประเภทธุรกิจ

อาคารชุดให้เช่าและโรงแรม) ซึ่งทุกโครงการก่อสร้างมานานกว่า 30 ปี และมีสภาพค่อนข้างทรุดโทรม บางแห่งเพิ่งมีการปรับปรุงเพื่อดึงดูดลูกค้าเก่า ผู้พักอาศัยส่วนมากเป็นผู้มีรายได้น้อย ประกอบอาชีพงานบริการ พนักงานรับจ้างทั่วไป และนักศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ อัตราค่าเช่าอยู่ในช่วง 3,000 – 5,000 บาท อัตราการเช่าพักเฉลี่ย 87% โดยไม่พบอพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติในพื้นที่

ตารางที่ 3.8

รายละเอียดโครงการอพาร์ทเมนต์บริเวณโดยรอบพื้นที่ศึกษา

โครงการ			
ชื่อโครงการ	ไมอามีอพาร์ทเมนต์ (ตึก 1)	ไมอามีวิลล่า (ตึก 3)	ออสการ์ อพาร์ทเมนต์
ระยะห่างจากโครงการ	240	240	220
จำนวนห้องพัก	100	70	100
ขนาดห้องพัก(ตร.ม.)	30	30	35
*ราคาห้องพักเฉลี่ย(บาท)	4500	5000	3000
*อัตราการเช่าพัก	90%	80%	90%
หมายเหตุ	อพาร์ทเมนต์ในเครือไมอามีกรุ๊ป ปัจจุบันมีการปล่อยเช่าแบบรายวันวันละ 500		ไม่มีปล่อยเช่าแบบรายวัน

หมายเหตุ. * ราคาห้องพักเฉลี่ย/เดือน และอัตราการเช่าพัก เป็นข้อมูลจากการสอบถามผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์โดยตรงในเดือนธันวาคม 2560

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางการตลาดในภาพรวมของโครงการประเภทอพาร์ทเมนต์ ผู้ศึกษามีความเห็นว่ามีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทอพาร์ทเมนต์เกรด A บนพื้นที่ศึกษา โดยถึงแม้แนวโน้มภาพรวมในอนาคตของตลาดประเภทอพาร์ทเมนต์ยังคงทรงตัว เนื่องจากมีตลาดคอนโดมิเนียมปล่อยเช่าเข้ามาชิงส่วนแบ่งและกลายเป็นคู่แข่งสำคัญ รวมทั้งอุปทานใหม่ในตลาดยังมีแนวโน้มลดลงในอนาคต แต่เมื่อพิจารณาศักยภาพในระดับพื้นที่พบว่าตลาดอพาร์ทเมนต์ยังคงมีอัตราการเช่าพักเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูงอยู่ที่ 87% เนื่องจากคู่แข่งในพื้นที่ยังมีน้อย ตลอดจนเห็นช่องว่างทางการตลาดที่ว่ายังไม่มีโครงการอพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติอยู่ในพื้นที่ในรัศมี 1 กิโลเมตรเลย จึงยังไม่ตัดความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งจะนำไปศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป

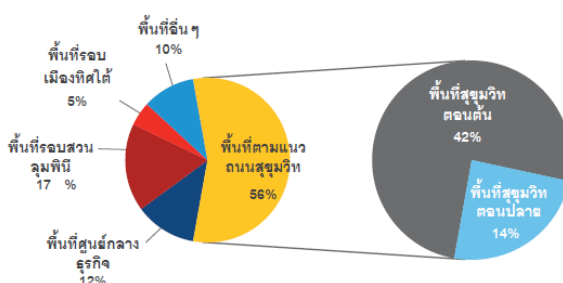
3.3.3.3 เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

จากการศึกษาข้อมูลรายงานวิจัยกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2560 ซึ่งจัดทำโดยจากฝ่ายวิจัยคอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย (Colliers International) พบว่า ตลาดของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ยังคงค่อนข้างชะลอตัวและคงที่ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา อุปสงค์ของตลาดคือชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร และมีความต้องการที่จะพักอาศัยในระยะยาว บางส่วนจะเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ทางบริษัทจัดสรรให้ และบางส่วนก็จะเลือกที่พักอาศัยเอง โดยมีชาวจีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน มาเลเซีย และทวีปยุโรปเป็นตลาดหลัก

แม้ว่าจำนวนของชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง แต่อัตราการเช่าเฉลี่ยของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในทุกทำเลของกรุงเทพมหานครในไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2560 ยังคงค่อนข้างคงที่อยู่ที่ประมาณ 74% เนื่องจากชาวต่างชาติไม่ได้เลือกที่จะพักในเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ทุกคน

สำหรับผู้เลือกที่พักอาศัยเอง คอนโดมิเนียมให้เช่าในระดับลักซ์ชัวรี (Luxury) หรือระดับไฮเอนด์(High-end) ซึ่งอยู่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าเป็นอีกทางเลือกที่ได้รับความนิยม และเข้ามาชิงส่วนแบ่งทางการตลาด เนื่องจากค่าเช่าของคอนโดมิเนียมในระดับหรูนี้ถูกกว่าค่าเช่าของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในทำเลเดียวกันอย่างน้อยประมาณ 10% ทำให้โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์หลายรายเริ่มที่จะเพิ่มสัดส่วนของผู้เช่ารายวันหรือระยะสั้นมากขึ้นเช่นเดียวกับตลาดอพาร์ทเมนท์

ด้านอุปทานพบว่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2560 มีจำนวนทั้งหมดประมาณ 20,142 ยูนิต ประมาณ 726 ยูนิตซึ่งมีกำหนดการสร้างเสร็จในปี พ.ศ.2560 บางโครงการมีแนวโน้มเลื่อนไปถึงปีพ.ศ.2561 เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว และการชะลอตัวของการลงทุนจากต่างชาติ และอีกมากกว่า 1,730 ยูนิตอยู่ระหว่างการก่อสร้างและมีกำหนดโดยจะแล้วเสร็จในช่วงระหว่างปีพ.ศ. 2561–2562

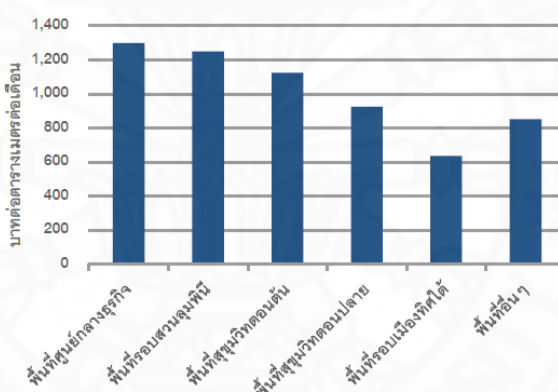


ภาพที่ 3.11 อุปทานของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์รายทำเลในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาส 2 พ.ศ.2560. จาก รายงานวิจัยกรุงเทพมหานคร: เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ไตรมาสที่ 2 พ.ศ. 2560, โดย ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย จำกัด.

เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ประมาณ 85% (ประมาณ 1,500 ยูนิต) อยู่ในพื้นที่เมืองชั้นในของกรุงเทพมหานคร และพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิททั้งตอนต้นและตอนปลายมีสัดส่วนมากที่สุดถึง 56% อย่างไรก็ตามมีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หลายโครงการในอนาคตประมาณ 86% เป็นส่วนหนึ่งของโครงการมิกซ์-ยูสขนาดใหญ่ นอกจากนี้พื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิทราคาที่ดินสูงเกินไปทำให้มีโครงการใหม่ไม่มากในอนาคต

ทั้งนี้ยังมีพื้นที่อื่นๆ กำลังได้รับความสนใจมากขึ้น โดยเฉพาะเขตพื้นที่พัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) เนื่องจากมีการลงทุนโรงงานใหม่ในนิคมอุตสาหกรรมมากขึ้น และมีเส้นทางรถไฟไฟฟ้าใหม่ที่กำลังก่อสร้างขยายออกไปนอกกรุงเทพมหานคร พื้นที่กรุงเทพมหานครมีแนวโน้มจะไม่ใช้พื้นที่หลักของอุปสงค์อีกต่อไป

อัตราค่าเช่ารายเดือนเฉลี่ยของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครทุกทำเลมากกว่า 800 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน



ภาพที่ 3.12 ค่าเช่าเฉลี่ยของห้องแบบ 1 ห้องนอนรายทำเลในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2560. จาก รายงานวิจัยกรุงเทพมหานคร: เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2560, โดย ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย จำกัด.

โดยพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ และพื้นที่รอบสวนลุมพินีมีอัตราค่าเช่าสูงที่สุดมากกว่า 1,200 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนเนื่องจากมีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับลักซ์วรีและแบรนด์ต่างประเทศหลายโครงการตั้งอยู่ในพื้นที่นี้ รองลงมาคือในพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิทซึ่งมีค่าเช่าอยู่ระหว่าง 850–1,000 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน

เมื่อพิจารณาตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในย่านถนนเพชรบุรี พบว่ามีเพียง 2 โครงการที่ตั้งอยู่ในรัศมี 1 กิโลเมตรจากพื้นที่ศึกษา โดยทั้ง 2 โครงการเป็นเซอร์วิสอพาร์ท

เม้นท์ในเครือไมอามีกรุ๊ปทั้งหมด (ผู้พัฒนาอสังหาฯขนาดกลางในพื้นที่ ประเภทธุรกิจอาคารชุดให้เช่า และโรงแรม) ปัจจุบันอาคารและห้องพักอยู่ในสภาพดีพอใช้ ผู้พักอาศัยส่วนมากเป็นคนไทยเกือบทั้งหมด โดยเป็นผู้มีรายได้อยู่ในระดับปานกลาง ประกอบอาชีพ พนักงานบริษัท รัฐวิสาหกิจ และ นักศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ อัตราค่าเช่าโดยเฉลี่ยอยู่ในช่วง 6,000 – 7,500 บาท อัตราการเข้าพักเฉลี่ยเท่ากับ 85% โดยไม่พบเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์สำหรับชาวต่างชาติในพื้นที่

ตารางที่ 3.9

รายละเอียดโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์บริเวณโดยรอบพื้นที่ศึกษา

โครงการ		
ชื่อโครงการ	Miami Residence	Miami Mansion
ระยะห่างจากโครงการ	200	240
จำนวนห้องพัก	75	70
ขนาดห้องพัก(ตร.ม.)	30	30
*ราคาห้องพัก(บาท)	7,500	6,000
*อัตราการเข้าพัก	90%	80%
หมายเหตุ	ไม่มีปล่อยเช่ารายวัน	มีปล่อยเช่ารายวัน

* ราคาห้องพักเฉลี่ย/เดือน และอัตราการเข้าพัก เป็นข้อมูลจากการสอบถามผู้ดูแลอพาร์ทเม้นท์ โดยตรงในเดือนธันวาคม 2560

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการตลาดในภาพรวมของโครงการประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ ผู้ศึกษามีความเห็นว่ามีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์เกรด B สำหรับชาวต่างชาติบนพื้นที่ศึกษา โดยถึงแม้แนวโน้มภาพรวมของธุรกิจนี้ในอนาคตยังคงทรงตัว เนื่องจากมีตลาดคอนโดมิเนียมปล่อยเช่าเข้ามาชิงส่วนแบ่งทางการตลาดและกลายเป็นคู่แข่งสำคัญ โดยในบริเวณพื้นที่ศึกษามีโครงการคอนโดมิเนียมทั้งในระดับไฮเอนด์และลักซ์ชัวรี่ซึ่งมีผู้ซื้อเพื่อลงทุนและปล่อยเช่าจำนวนมาก ทั้งโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ในระหว่างก่อสร้างอีก 3 โครงการ โดยหากก่อสร้างแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2563 จะมีอุปทานใหม่ซึ่งเป็นคู่แข่งทางอ้อมเพิ่มขึ้นอีก 1,554 ยูนิต แต่เมื่อพิจารณาศักยภาพในระดับพื้นที่พบว่า ตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ยังคงมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูง (อัตราการเข้าพัก 85%) เนื่องจากคู่แข่งในพื้นที่ยังมีน้อย ตลอดจนเห็นช่องว่างทางการตลาดที่ว่ายังไม่มีโครงการอพาร์ทเม้นท์สำหรับชาวต่างชาติอยู่ใน

พื้นที่ในรัศมี 1 กิโลเมตรเลย จึงยังไม่ตัดความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งจะนำไปศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป

3.3.4 การวิเคราะห์ตลาดโรงแรม

การศึกษาศถานการณ์ภาพรวมตลาดโรงแรมพบว่า มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปีพ.ศ.2559 มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยจำนวนทั้งสิ้น 32 ล้านคน (เติบโต 9% จากปีพ.ศ. 2558 และมีจำนวนสูงที่สุดในประวัติศาสตร์ประเทศไทย) ทั้งนี้กรมการท่องเที่ยวคาดการณ์ว่าในสิ้นปีพ.ศ.2560 จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาในประเทศไทยมากถึง 35 ล้านคน



ภาพที่ 3.13 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติปี พ.ศ. 2555 – 2559. จาก ศูนย์ข้อมูลลอจิสติกส์ทางธุรกิจ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, โดย ผู้จัดทำ, 2560

ประเทศไทยมีรายได้จากธุรกิจท่องเที่ยวมากกว่า 2.58 ล้านล้านบาทในปี 2559 ที่ผ่านมา นักท่องเที่ยวต่างชาติประมาณ 20 ล้านคนและคนไทยอีกมากกว่า 12 ล้านคน เข้าพักในโรงแรมในกรุงเทพมหานครในปีพ.ศ.2559 (Colliers International, 2017) ทั้งนี้เป็นผลมาจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวของภาครัฐ การส่งเสริมการลงทุนของชาวต่างชาติหลังเปิด AEC และแผนการขยายเฟสสนามบินหลายแห่งเพื่อเพิ่มศักยภาพในการรองรับผู้โดยสารที่มากขึ้น

จากการรายงานลอจิสติกส์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560 โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย พบว่าสถานะตลาดโรงแรม มีรายละเอียดดังนี้

มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว 7.63% หรือประมาณ 8.1 ล้านคน

อันดับที่ 1 เป็นชาวเอเชียตะวันออก 71% (นักท่องเที่ยวชาวจีนมีสัดส่วนมากที่สุดถึง 28% รองลงมาคือชาวเกาหลี)

อันดับที่ 2 เป็นชาวยุโรปจำนวน 14% เติบโตจากปีที่แล้ว 9% (นักท่องเที่ยวรัสเซียมีอัตราการเติบโตสูงสุดคือ 19%)

อันดับที่ 3 เป็นชาวเอเชียใต้จำนวน 6% เติบโตจากปีที่แล้ว 14% (นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียมีสัดส่วนสูงที่สุดถึง 11% รองลงมาคือชาวอินเดีย)

อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) เท่ากับ 73.2% ลดลงจากปีที่แล้วประมาณ 0.3%

อัตราราคาห้องพักเฉลี่ยต่อวัน (Average daily rate) สูงขึ้น 3.7% หรือเท่ากับ 3,262 บาท ซึ่งมีผลทำให้อัตรารายได้ค่าห้องพักเฉลี่ยต่อจำนวนห้องพักทั้งหมดในโรงแรม (Revenue per available room) เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน โดยสูงขึ้น 3.2% หรือเท่ากับ 2,306 บาท

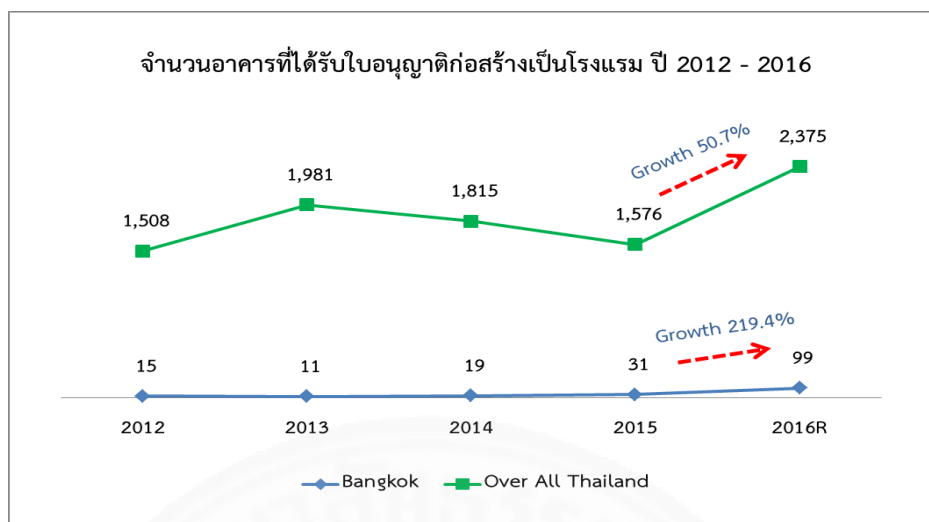
ข้อมูลจาก STR Global พบว่าโรงแรมส่วนมากที่มีอัตราราคาห้องพักเฉลี่ยต่อวัน (Average daily rate) สูงขึ้นเป็นโรงแรมในระดับกลาง (Mid-range hotels)

มีโรงแรมใหม่ในกรุงเทพมหานครเปิดตัวในไตรมาสที่ 2 ของปีพ.ศ. 2560ทั้งสิ้น 7 โรงแรม โดยมีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 1,032 ห้อง (โรงแรม Mercure Bangkok Makkasan เป็นหนึ่งในโรงแรมเปิดใหม่ที่อยู่ในพื้นที่ศึกษา)

จำนวนอุปทานในปัจจุบันของเขตพื้นที่ตัวเมืองของกรุงเทพมหานครมียอดรวมทั้งสิ้น 43,566 ห้องพัก

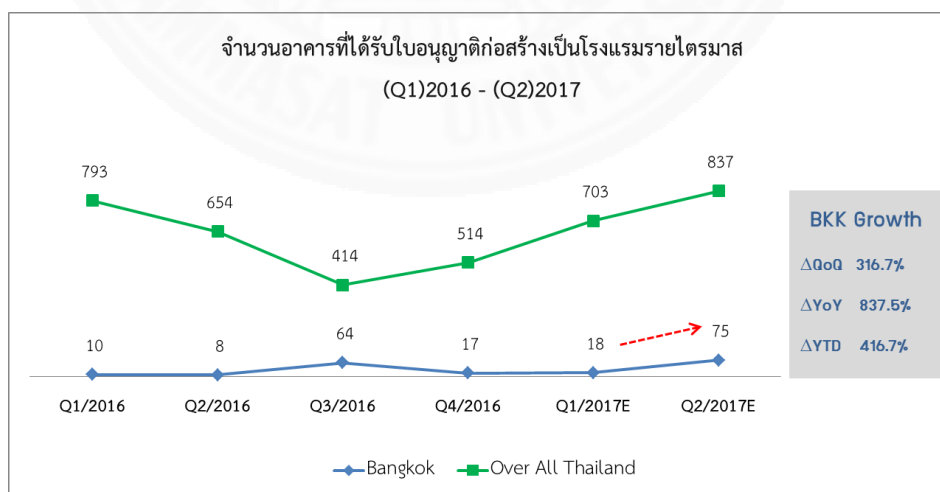
จำนวนอุปทานมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หลายโรงแรมกำลังอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง โดยคาดว่าภายในปี พ.ศ. 2564 จะมีจำนวนยูนิตห้องพักเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 10,600 ห้อง (ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560)

สอดคล้องกับข้อมูลของ ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2560) โดยพบว่าจำนวนอาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างเป็นโรงแรมในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 เป็นต้นมา โดยในปี 2558 มีการขออนุญาตก่อสร้างจำนวน 31 โรงแรม และมีการขออนุญาตก่อสร้างเพิ่มขึ้นอีก 99 โรงแรมในปี 2559 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยเท่ากับ 219.4% ในขณะที่ภาพรวมทั้งประเทศเติบโตเฉลี่ยเท่ากับ 50.7% ดังแสดงในภาพที่ 3.14



ภาพที่ 3.14 จำนวนอาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างเป็นโรงแรม ปี 2555 - 2559. จาก ศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, โดย ผู้จัดทำ, 2560

และเมื่อวิเคราะห์เป็นรายไตรมาส พบว่าตั้งแต่ต้นปี พ.ศ.2560 มีจำนวนโรงแรมที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างทั้งสิ้นรวม 93 โรงแรม (ไตรมาสที่ 1 จำนวน 18 โรงแรม และไตรมาสที่ 2 จำนวน 75 โรงแรม) ซึ่งยอดรวมดังกล่าวเกือบจะเทียบเท่ากับจำนวนที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างในปีพ.ศ. 2559 ทั้งปี คือจำนวน 99 โรงแรม ดังแสดงในภาพที่ 3.15



ภาพที่ 3.15 จำนวนอาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างเป็นโรงแรมรายไตรมาส (ไตรมาส 1 ปี 2558 - ไตรมาส 2 ปี 2559). จาก ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, โดย ผู้จัดทำ, 2560

เมื่อพิจารณาภาพรวมตลาดโรงแรมในระดับพื้นที่ศึกษาพบว่า มีโรงแรมที่อยู่ในสภาพทำเลที่ใกล้เคียงกันคือติดถนนสายหลัก อาทิ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ถนนพระราม 9 หรืออยู่ใกล้รถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์สถานีมีกกะสัน และรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) สถานีเพชรบุรี จำนวน 6 โรงแรม เป็นโรงแรมเปิดใหม่ในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2556 จำนวน 1 แห่ง คือ โรงแรม Mercure Bangkok Makkasan ซึ่งอยู่ติดกับพื้นที่ศึกษาทางด้านทิศตะวันตกเฉียงเหนือ ดังแสดงในภาพที่ 3.16



ภาพที่ 3.16 ที่ตั้งโรงแรมในทำเลใกล้เคียงพื้นที่ศึกษา. โดย ผู้จัดทำ, 2560

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์พนักงานขายของโรงแรมและนักการตลาดของบริษัทเอเจนซี่ขายส่งห้องพักพักรายใหญ่รายหนึ่ง พบว่า โรงแรมในพื้นที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนได้แก่นักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาเป็นกรุ๊ป(Group Tour) ขนาดตั้งแต่ 10-30 คนขึ้นไป โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 50% ของห้องพักทั้งหมด อีกประมาณ 30% เป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวเอง (FIT) มาเป็นครอบครัว หรือนักธุรกิจชาวต่างชาติที่มาติดต่อธุรกิจในพื้นที่ อีก 20% จะเป็นกลุ่มสายการบิน จัดประชุม สัมมนา เนื่องจากทำเลในบริเวณใกล้เคียงพื้นที่ศึกษามีบทบาทเป็นย่านเศรษฐกิจใหม่(ย่านพระราม 9) ที่มีนักลงทุนชาวจีนในพื้นที่จำนวนมาก ใกล้ย่านอโศกซึ่งเป็นย่านธุรกิจและอาคารสำนักงาน รวมทั้งยังใกล้กับรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์สถานีมีกกะสัน และทางด่วนซึ่งสามารถเดินทางไปยังสนามบินสุวรรณภูมิและสนามบินดอนเมืองได้โดยสะดวก ทั้งนี้รายละเอียดเพิ่มเติมของโรงแรมในบริเวณใกล้เคียงพื้นที่โครงการแสดงได้ดังตารางที่ 3.10

ตารางที่ 3.10

รายละเอียดโรงแรมที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา

โรงแรม						
ชื่อโรงแรม	1. Mercure Bangkok Makkasan	2. FX Hotel Metrolink Makkasan	3. Grand Mercure Bangkok Fortune	4. Golden Tulip Sovereign Hotel Bangkok	5. AVANI Atrium Bangkok	6. Metropole Bangkok, The Crest Collection
ประเภทโรงแรม	4 ดาว	3 ดาว	4 ดาว	4 ดาว	4 ดาว	4.5 ดาว
ระยะจากที่ตั้งโครงการ	0 km.	0.8 km.	1.5 km.	2.7 km.	1.6 km.	3.3 km.
จำนวนห้องพัก	180	90	400	448	568	116
วัตถุประสงค์ลูกค้าที่รองรับ	นักท่องเที่ยวแบบกรุ๊ปและเดินทางมาเอง, นักธุรกิจ, สายการบิน, สัมมนา, งานจัดเลี้ยง	นักท่องเที่ยวแบบเดินทางมาเอง, นักธุรกิจ, ห้องประชุมขนาดเล็ก	นักท่องเที่ยวแบบกรุ๊ปและเดินทางมาเอง, นักธุรกิจ, สายการบิน, สัมมนา, งานจัดเลี้ยง	นักท่องเที่ยวแบบกรุ๊ปและเดินทางมาเอง, นักธุรกิจ, สายการบิน, สัมมนา, งานจัดเลี้ยง	นักท่องเที่ยวแบบกรุ๊ปและเดินทางมาเอง, นักธุรกิจ, สายการบิน, สัมมนา, งานจัดเลี้ยง	นักท่องเที่ยวแบบกรุ๊ปและเดินทางมาเอง, นักธุรกิจ, สัมมนา, งานจัดเลี้ยง
ขนาดห้องพัก	25, 45 sqm.	22, 30 sqm.	30, 55 sqm.	37, 65, 74, 148 sqm.	30, 40, 84, 129 sqm.	27 sqm.
ราคาห้องพักเฉลี่ย*	2,000	1,300	2,900	2,200	2,000	2,500
ราคาห้องพักเริ่มต้น**	2,100	1,100	2,400	1,800	1,800	2,100
อัตราการใช้ห้องพัก*	85%	80%	75%	70%	70%	60%

หมายเหตุ. *ราคาห้องพักเฉลี่ยและอัตราการใช้ห้องพักเป็นข้อมูลที่ได้จากการโทรศัพท์สัมภาษณ์พนักงานขายของโรงแรมและนักการตลาดของบริษัทเอเจนซี่ขายส่งห้องพักรายใหญ่รายหนึ่งโดยตรงซึ่งไม่ประสงค์ออกนามในเดือนธันวาคม 2560

**ราคาห้องพักเริ่มต้นได้จากการสัมภาษณ์และเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากเว็บไซต์โดยตรงของโรงแรม และเว็บไซต์ขายห้องพักออนไลน์ ได้แก่ www.booking.com, www.agoda.com และ www.hotelscombined.co.th เป็นต้น โดยราคาดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการตลาดในภาพรวมของโครงการประเภทโรงแรมแล้ว ผู้ศึกษามีความเห็นว่ามีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโรงแรมระดับคุณภาพ 4 ดาวในพื้นที่ศึกษาเนื่องจากสภาพทำเลที่อยู่ใกล้กับพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจใหม่ ทำให้มีอุปสงค์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน โดยเป็นกลุ่มที่ต้องการโรงแรมคุณภาพการบริการระดับ 4 ดาว ในระดับราคาปานกลางคืออยู่ในช่วง 2,000 - 2,300 บาท ซึ่งมีขนาดห้องที่ไม่เล็กจนเกินไปโดยควรมีขนาดเริ่มต้นตั้งแต่ 27

ตารางเมตร และสามารถเดินทางไปสนามบินและสถานที่ท่องเที่ยวในเมืองได้โดยสะดวกด้วยระบบขนส่งมวลชน รวมทั้งอัตราการพักแรมเฉลี่ยในพื้นที่อยู่ในระดับค่อนข้างดี (Occupancy Rate 80%) ทั้งนี้ผู้ศึกษาจึงพิจารณาเก็บโครงการประเภทโรงแรมนำไปศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป

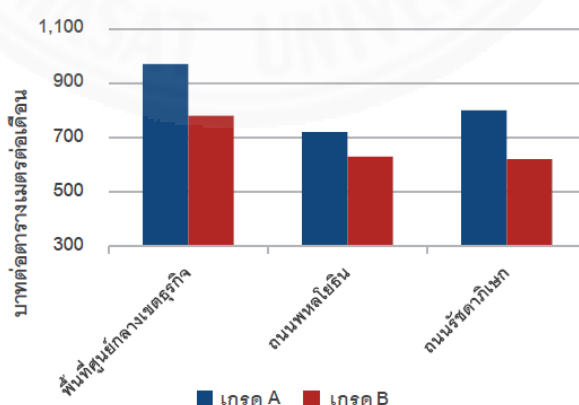
3.3.5 การวิเคราะห์ตลาดอาคารสำนักงาน

จากการศึกษาข้อมูลรายงานวิจัยกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2560 ซึ่งจัดทำโดย ฝ่ายวิจัยคอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย (Colliers International, 2017) สามารถสรุปภาพรวมสถานการณ์ด้านการตลาดของอาคารสำนักงานได้ดังนี้

อุปสงค์ปรับเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ.2560 เนื่องจากพื้นที่ว่างขนาดใหญ่ของอาคารสำนักงานมีจำกัดและรัฐบาลดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ ด้านอุปทานพบว่าพื้นที่อาคารสำนักงานยังคงมีอยู่จำกัด อุปทานใหม่เข้าสู่ตลาดไม่มากนัก

อัตราการเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรด A ในพื้นที่สำคัญของกรุงเทพมหานครอยู่ประมาณ 90% ค่าเช่ามีการปรับเพิ่มขึ้นในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา แต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ไม่มากเหมือนในอดีต

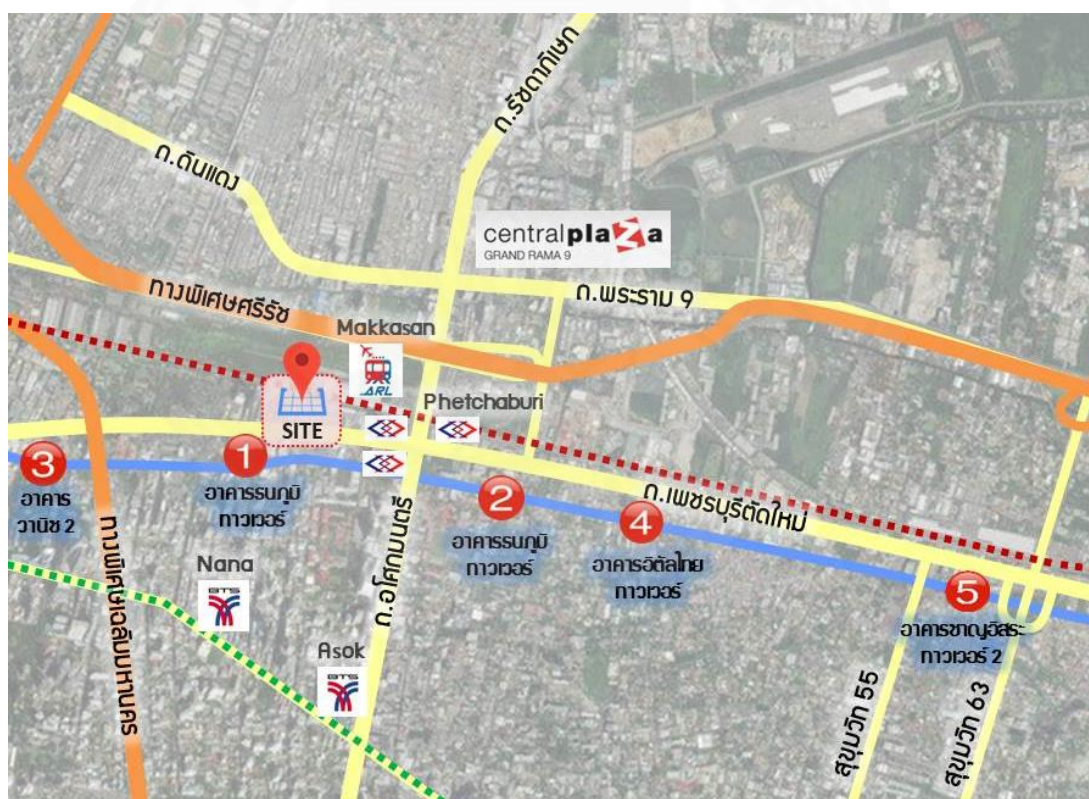
ค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรด A ในพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 970 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน อาคารเกรด A หลายอาคารในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจไม่สามารถปรับค่าเช่าเพิ่มขึ้นมากกว่า 5% ต่อปี เนื่องจากจำเป็นต้องรักษาผู้เช่าปัจจุบันไว้ โดยเฉพาะผู้เช่าพื้นที่ขนาดใหญ่ ดังนั้น อาคารสำนักงานเกรด A หลายอาคารมีการปรับเพิ่มค่าเช่าขึ้นประมาณ 3% ต่อปีเท่านั้น



ภาพที่ 3.17 ค่าเช่าเฉลี่ยอาคารสำนักงานแยกตามทำเลที่ตั้ง ณ ไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2560. จาก รายงานวิจัย กรุงเทพมหานคร: อาคารสำนักงาน ไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2560, โดย ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย จำกัด.

พื้นที่ที่อยู่นอกพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจดั้งเดิมเป็นทำเลใหม่ในการพัฒนาอาคารสำนักงาน เช่น พื้นที่ตามแนวถนนรัชดาภิเษกพระราม 9 และพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิท และพหลโยธิน ราคาที่ดินที่ปรับขึ้นในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบโดยตรงต่อการพัฒนาอาคารสำนักงานซึ่งไม่เหมาะในการพัฒนาบนที่ดินที่มีราคาสูง

เมื่อพิจารณาในระดับพื้นที่ศึกษาพบว่าในปัจจุบันมีอาคารสำนักงานที่อยู่ในสภาพทำเลใกล้เคียงกัน คือตั้งอยู่บนถนนเพชรบุรีตัดใหม่เปิดดำเนินการอยู่แล้วจำนวน 5 โครงการ โดยมีอัตราเช่าเฉลี่ยอยู่ที่ 91% และราคาเช่าเฉลี่ยอยู่ที่ 601 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งกว่าต่ำกว่าราคาเช่าเฉลี่ยโดยรวมของอาคารสำนักงานเกรด A ทั่วทุกพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานครอยู่ 38% หรือมีอัตราเช่าต่ำกว่าราคาเฉลี่ยของตลาดอยู่ 369 บาท ทั้งนี้อาคารธณภูมิทาวเวอร์เป็นอาคารที่อยู่ใกล้พื้นที่ศึกษามากที่สุดเพียง 100 เมตร และมีราคาเช่าเฉลี่ยน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับโครงการอื่นคืออยู่ที่ 570 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ดังแสดงในภาพที่ 3.18 และตารางที่ 3.11



ภาพที่ 3.18 ตำแหน่งที่ตั้งอาคารสำนักงานในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา. โดย ผู้จัดทำ, 2560

ตารางที่ 3.11

รายละเอียดอาคารสำนักงานที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา

	1	2	3	4	5
โครงการอาคารสำนักงาน					
ชื่ออาคารสำนักงาน	อาคารธณภูมิ ทาวเวอร์	อาคารไทยซัมมิท ทาวเวอร์	อาคารวานิช 2	อาคารอิตัลไทย ทาวเวอร์	อาคารชาญ อิสสระทาวเวอร์ 2
เกรด	A	A	A	A	A
ระยะห่างจากโครงการ	0.1 km.	1.0 km.	1.1 km.	1.8 km.	3.4 km.
พื้นที่เช่ารวม (ตร.ม.)	36,000	33,000	42,000	34,000	40,000
ราคาเช่าเฉลี่ย(บาท/ตร.ม.)	570	575	600	660	600
อัตราเช่า (%)	99%	99%	99%	70%	90%

หมายเหตุ. * ราคาเช่าเฉลี่ยต่อเดือนและอัตราเช่า เป็นข้อมูลจากการสำรวจโดยการโทรศัพท์สอบถามพนักงานดูแลพื้นที่เช่าอาคารสำนักงานในเดือนธันวาคม 2560

เมื่อพิจารณาโครงการอาคารสำนักงานที่กำลังดำเนินการก่อสร้างและใกล้จะเปิดดำเนินการซึ่งอยู่ในรัศมี 2 กิโลเมตรพบว่ามีจำนวน 2 โครงการได้แก่ โครงการจีแลนด์(G Land) และโครงการ สิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex) ซึ่งเป็นโครงการมิกซ์-ยูสขนาดใหญ่ที่ตั้งอยู่ในทำเลพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจใหม่และมีราคาเช่าเริ่มต้นอยู่ที่ 950 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน โดยปัจจุบันโครงการจีแลนด์ (G Land) มีอัตราเช่าพื้นที่เต็ม 100%

เมื่อวิเคราะห์ศักยภาพทางการตลาดในภาพรวมของโครงการประเภทอาคารสำนักงานแล้ว ผู้ศึกษามีความเห็นว่ามีแนวโน้มเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานเกรด A บนพื้นที่ศึกษา โดยถึงแม้แนวโน้มการเติบโตหรือการปรับขึ้นอัตราเช่าของตลาดอาคารสำนักงานในภาพรวมค่อนข้างจะมีการเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป แต่เมื่อพิจารณาศักยภาพในระดับพื้นที่พบว่าตลาดอาคารสำนักงานยังคงเติบโตในทิศทางที่ดี โดยมีอัตราเช่าเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูงถึง 91% เนื่องจากอยู่ในทำเลที่ใกล้กับเขตพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจใหม่ ทำให้มีอุปสงค์ของตลาดที่ชัดเจนคือ นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่ต้องการขยายกิจการหรือต้องการพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ และต้องการสภาพลักษณะที่ดีให้แก่องค์กร ผู้ศึกษาจึงพิจารณาเก็บโครงการอาคารสำนักงานนำไปศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป

3.3.6 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

ตารางที่ 3.12 สรุปประเภทโครงการที่เหมาะสมต่อการพัฒนาจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

ประเภทโครงการ	ความเป็นไปได้ด้าน กฎหมาย	ความเป็นไปได้ด้าน กายภาพ	ความเป็นไปได้ด้าน การตลาด
1) ที่อยู่อาศัยแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว	✓	✓	×
2) อาคารที่อยู่อาศัยรวม			
2.1) คอนโดมิเนียม	✓	✓	✓
2.2) อพาร์ทเมนต์	✓	✓	✓
2.3) เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	✓	✓	✓
3) โรงแรม	✓	✓	✓
4) อาคารสำนักงาน	✓	✓	✓

3.4 การวิเคราะห์เบื้องต้นทางด้านการเงิน

3.4.1 ราคาที่ดิน

3.4.1.1 ราคาประเมินที่ดิน

จากการตรวจสอบราคาประเมินที่ดินของสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์ พบว่าพื้นที่ศึกษามีราคาประเมินที่ดินอยู่ในช่วง 220,000 - 400,000 บาทต่อตารางวา

3.4.1.2 ราคาตลาด

ผู้ศึกษาได้เลือกใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) เป็นเครื่องมือช่วยสำหรับการประเมินหาราคาตลาดของที่ดิน ซึ่งจะอาศัยการปรับค่าความแตกต่างของปัจจัยต่างๆด้วยการให้คะแนนถ่วงน้ำหนัก (Weighted Quality Score : WQS) โดยมีรายละเอียดของทรัพย์สินที่นำมาเปรียบเทียบดังต่อไปนี้

(1) ทรัพย์สินเปรียบเทียบ

จากการศึกษาหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกที่ดินเปรียบเทียบของสมาคมนักประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ พบว่าในกรณีพัฒนาโครงการแนวสูง เช่น คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน โรงแรม ฯลฯ ควรพิจารณาที่ดินซึ่งมีสภาพทำเลเป็นที่ได้รับความนิยม ทำเลที่ตั้งเหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการแนวสูง ขนาดแปลงใกล้เคียงกัน ผู้ศึกษาได้ทำการสืบค้นที่ดินประกาศขายในบริเวณใกล้เคียงและโทรสอบถามโดยตรงกับเจ้าของที่ดิน โดยมีเงื่อนไขในการคัดเลือกดังต่อไปนี้

1. เป็นที่ดินเปล่ารอการพัฒนาเช่นเดียวกัน
 2. อยู่ในทำเลที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน โดยห่างออกไปไม่เกิน 2 กิโลเมตรจากพื้นที่ศึกษา
 3. มีขนาดและรูปร่างแปลงที่ดินที่เหมาะสม เมื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางกฎหมายแล้วพบว่าสามารถนำมาพัฒนาโครงการในรูปแบบเดียวกันได้
 4. มีการคมนาคมที่สะดวก อยู่ใกล้รถไฟฟ้า และทางด่วน
- ทั้งนี้พบที่ดินจำนวน 3 แปลงซึ่งอยู่ในรัศมี 2 กิโลเมตรจากพื้นที่ศึกษา และสามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ รายละเอียดแสดงได้ดังภาพที่ 3.19 และตารางที่ 3.13



ภาพที่ 3.19 ตำแหน่งที่ตั้งของที่ดินเปรียบเทียบซึ่งอยู่ในรัศมี 2 กิโลเมตรจากที่ตั้งของโครงการ. โดยผู้จัดทำ, 2560

ตารางที่ 3.13

รายละเอียดทรัพย์สินที่ประเมินและทรัพย์สินเปรียบเทียบ

รายละเอียดข้อมูลทรัพย์สิน	ทรัพย์สินที่ประเมิน	ทรัพย์สินเปรียบเทียบ 1	ทรัพย์สินเปรียบเทียบ 2	ทรัพย์สินเปรียบเทียบ 3
ประเภทที่ดิน	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า
ภาพถ่ายทางอากาศ แสดงรูปร่างและทำเลที่ตั้ง				
รายละเอียดที่ดิน				
ขนาดเนื้อที่	5-3-35 ไร่ (2,335 ตร.ว.)	5-0-51 ไร่ (2,051 ตร.ว.)	1-1-60 ไร่ (560 ตร.ว.)	7-3-96 ไร่ (3,196 ตร.ว.)
หน้ากว้างxความลึก	55x170 m.	85x97 m.	37x70 m.	106x195
รูปร่างของที่ดิน	สี่เหลี่ยมผืนผ้าสมดุ	สี่เหลี่ยมผืนผ้าสมดุ	หลายเหลี่ยม	หลายเหลี่ยม
ระยะห่างจากถนนใหญ่	ติดถนนใหญ่	ติดถนนใหญ่	22 m.	ติดถนนใหญ่
จำนวนและความกว้างของถนนเข้าออก	เข้าออก 2 ทาง (หลัก 1, รอง 1) - ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (ถนนหลัก) กว้าง 21 m. - ด้านหลังติดถนนกำแพงเพชร 7 (ถนนรอง) กว้าง 16 m.	เข้าออกทางเดียวจากถนนหลัก - ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (ถนนหลัก) กว้าง 21 m. - ด้านหลังติดคลองแสนแสบ	เข้าออก 2 ทาง (ถนนซอยทั้ง 2 ด้าน) - ที่ดินด้านกว้างติดถนนซอย 6 m. มุ่งหน้าออกถนนอโศก-ดินแดง ขนาดกว้าง 28 m. (ถนนหลัก) - ที่ดินด้านลึกติดถนนซอย 12 m. มุ่งหน้าออกถนนเลียบทางด่วนศรีรัชขนาดกว้าง 6 m. (ถนนรอง)	เข้าออกทางเดียวจากถนนหลัก - ที่ดินด้านลึกบางส่วนของถนนเพชรบุรีขนาดกว้าง 28 m. (ถนนหลัก)
ระยะที่ดินติดถนน	55 m.	85 m.	37 m.	62 m.
การถมดินและปรับปรุงที่ดิน	ที่ดินถมแล้ว, สูงเท่าระดับถนน	ที่ดินถมแล้ว, สูงเท่าระดับถนน	ที่ดินถมแล้ว, สูงเท่าระดับถนน	ที่ดินถมแล้ว, สูงเท่าระดับถนน
กฎหมายผังเมืองรวม				
การใช้ประโยชน์ที่ดิน	พื้นที่พาณิชยกรรม พ.๔-๓ (สีแดง)	พื้นที่พาณิชยกรรม พ.๔-๓ (สีแดง)	พื้นที่พาณิชยกรรม พ.๔-๓ (สีแดง)	ที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก พ.๔-๑๘ (สีน้ำตาลเข้ม)
FAR/OSR	FAR 8:1, OSR 4.0	FAR 8:1, OSR 4.0	FAR 8:1, OSR 4.0	FAR 7:1, OSR 4.5
อนุญาตก่อสร้างอาคารสูง/ขนาดใหญ่พิเศษ	สามารถสร้างอาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่พิเศษ	สามารถสร้างอาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่พิเศษ	สามารถสร้างอาคารสูง, แต่ไม่/สามารถก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่พิเศษเนื่องจากมีเงื่อนไขต้องตั้งอยู่ริมถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 16 ม./หรืออยู่ในระยะ 500 ม. จากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร	สามารถสร้างอาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่พิเศษ
ทำเลที่ตั้งและความสะดวกในการคมนาคม				
สภาพความเจริญของทำเลที่ตั้งระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ	สภาพทำเลโดยรอบเป็นย่านกลางเมืองที่มีความเจริญ มีระบบสาธารณูปโภคสาธารณูปการครบครัน ใกล้ร้านค้าสะดวกซื้อ, มีการใช้ที่ดินแบบผสมผสานทั้งแหล่งงาน อาคารพาณิชย์ สถานศึกษา และที่อยู่อาศัยประเภทคอนโด	สภาพทำเลโดยรอบเป็นย่านกลางเมืองที่มีความเจริญ มีระบบสาธารณูปโภคสาธารณูปการครบครัน ใกล้ร้านค้าสะดวกซื้อ, มีการใช้ที่ดินแบบผสมผสานทั้งแหล่งงาน อาคารพาณิชย์ สถานศึกษา และที่อยู่อาศัยประเภทคอนโด	สภาพทำเลโดยรอบเป็นย่านกลางเมืองที่มีความเจริญ มีระบบสาธารณูปโภคสาธารณูปการครบครัน ที่ดินติดกันเป็น อาคารพาณิชย์ หมู่บ้านขนาดเล็ก คอนโด และโรงพยาบาล	สภาพทำเลโดยรอบเป็นย่านที่มีความเจริญระดับปานกลาง มีระบบสาธารณูปโภคสาธารณูปการครบครัน ที่ดินติดกันเป็นศูนย์การค้า Show D.C., อาคารพาณิชย์, ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว, โรงพยาบาล และวัดอุทัยาราม
ระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร, ทางด่วน	- Airport Link 0.35 km. - MRT เพชรบุรี 0.60 km. - ทางด่วน 0.90 km.	- Airport Link 0.65 km. - MRT เพชรบุรี 0.60 km. - ทางด่วน 0.92 km.	- Airport Link 0.12 km. - MRT เพชรบุรี 0.12 km. - ทางด่วน 0.50 km.	- Airport Link 2.00 km. - MRT เพชรบุรี 1.30 km. - ทางด่วน 1.10 km.
ระยะห่างจากศูนย์การค้า	1.30 km.	1.40 km	0.95 km.	1.20 km.
ราคาที่ดิน (ต่อตารางวา)	?	1,446,000,000 บาท	317,000,000 บาท	1,900,000,000 บาท
ราคาที่ดิน (ต่อตารางวา) ต่อตร.ว.	?	705,022 บาท	566,071 บาท	594,493 บาท

หมายเหตุ. โดย ผู้จัดทำ, 2560

(2) การให้คะแนนปัจจัย

จากการศึกษาหลักเกณฑ์การให้คะแนนค่าถ่วงน้ำหนักปัจจัยจากสมคมนักประเมินราคาอิสระไทย ผู้ศึกษาได้เลือกใช้หลักเกณฑ์ตามโมเดลที่ 8 กรณีที่ดินเปล่า เพื่อพัฒนาโครงการแนวสูงมาเป็นเกณฑ์ในการกำหนดค่าถ่วงน้ำหนัก โดยได้มีการปรับปัจจัยบางข้อให้มีความเหมาะสมกับพื้นที่ศึกษา รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 3.14

ตารางที่ 3.14

การวิเคราะห์ปรับค่าปัจจัยเชิงคุณภาพ ตามหลักเกณฑ์สมคมนักประเมินราคาอิสระไทย กรณีที่ดินเปล่าเพื่อพัฒนาโครงการแนวสูง โมเดลที่ 8

ปัจจัยในการปรับแก้ (Adjustment Factors)	ค่าถ่วงน้ำหนัก (Weight by%)
ปัจจัยหลักเกี่ยวกับที่ดิน	45%
ระยะห่างจากถนนใหญ่	15%
จำนวนถนนที่สามารถเข้าออกโครงการ	10%
ความกว้างของถนนหลักที่เข้าออกโครงการ	10%
ขนาดเนื้อที่และรูปร่างที่ดินที่เหมาะสม	5%
ระยะที่ดินติดถนน	5%
ปัจจัยหลักด้านข้อกำหนดที่มีผลกระทบ	30%
การใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวม	15%
ขนาดอาคารที่สามารถสร้างได้ตามผังเมืองรวม	15%
ปัจจัยหลักด้านทำเลที่ตั้งและการคมนาคม	25%
สภาพความเจริญของทำเลที่ตั้ง	10%
ระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ	
ระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน, ทางด่วน	10%
ระยะห่างจากศูนย์การค้า	5%
รวม	100%

หมายเหตุ. โดย ผู้จัดทำ, 2560

โดยผู้ศึกษามีเกณฑ์ในการให้คะแนนถ่วงน้ำหนัก (Weighted Quality Score) พิจารณาตามความเหมาะสมของแต่ละปัจจัยดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.15

เกณฑ์ในการพิจารณาให้คะแนนทรัพย์สิน

ปัจจัยหลักเกี่ยวกับที่ดิน 45%		
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
ระยะห่างจากถนนใหญ่ (15%)	ที่ดินติดถนนใหญ่	5
	น้อยกว่า 10 เมตร	4
	ตั้งแต่ 11 - 20 เมตร	3
	ตั้งแต่ 21 - 30 เมตร	2
	มากกว่า 30 เมตรขึ้นไป	1
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
จำนวนถนนที่สามารถ เข้าออกโครงการ (10%)	ถนนสายหลัก 1 ด้าน และถนนสายรอง 1 ด้าน	5
	ถนนสายหลักด้านเดียว	4
	ถนนสายรอง 1 ด้านและถนนซอย 1 ด้าน	3
	ถนนสายรองด้านเดียว	2
	ถนนซอยตั้งแต่ 1 ด้านขึ้นไป	1
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
ความกว้างของถนนหลัก ที่เข้าออกโครงการ (10%)	ขนาดกว้าง 30 เมตรขึ้นไป	5
	ขนาดกว้าง 21 เมตรขึ้นไปแต่ไม่เกิน 30 เมตร	4
	ขนาดกว้าง 16 เมตรขึ้นไปแต่ไม่เกิน 21 เมตร	3
	ขนาดกว้าง 12 เมตรขึ้นไปแต่ไม่เกิน 16 เมตร	2
	ขนาดกว้าง 6 - 10 เมตร	1
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
ขนาดเนื้อที่และรูปร่างที่ดิน ที่เหมาะสม (5%)	มากกว่า 5 ไร่, รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าสมดุล	5
	มากกว่า 5 ไร่, รูปหลายเหลี่ยม	4
	น้อยกว่า 5 ไร่, รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าสมดุล	3
	น้อยกว่า 5 ไร่, รูปหลายเหลี่ยม	2
	มากกว่า 5 ไร่, รูปร่างที่ดินไม่สมดุลมีข้อด้อย	1
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
ระยะที่ดินติดถนน (5%)	มากกว่า 100 เมตรขึ้นไป	5
	มากกว่า 80 เมตร แต่ไม่ถึง 100 เมตร	4
	มากกว่า 50 เมตร แต่ไม่ถึง 80 เมตร	3
	มากกว่า 30 เมตร แต่ไม่ถึง 50 เมตร	2
	น้อยกว่า 30 เมตร	1

ตารางที่ 3.15

เกณฑ์ในการพิจารณาให้คะแนนทรัพย์สิน

ปัจจัยหลักด้านข้อกำหนดที่มีผลกระทบ 30%		
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
การใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามผังเมืองรวม (15%)	สีแดง พาณิชยกรรม (FAR 5 - 10)	5
	สีน้ำตาล ที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก (FAR 6 - 8)	4
	สีส้ม ที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง (FAR 4 - 5)	3
	สีเหลือง ที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย (FAR 1 - 3)	2
	อื่นๆ (ประเภทอุตสาหกรรม, เกษตรกรรม ฯลฯ)	1
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
ขนาดอาคารที่สามารถสร้างได้ ตามผังเมืองรวม (15%)	สามารถสร้างอาคารขนาด > 10,000 ตร.ม.	5
	สามารถสร้างอาคารขนาด > 5,000; <= 10,000 ตร.ม.	4
	สามารถสร้างอาคารขนาด > 2,000; <= 5,000 ตร.ม.	3
	สามารถสร้างอาคารขนาด > 1,000; <= 2,000 ตร.ม.	2
	สามารถสร้างอาคารขนาด > 500; <= 1,000 ตร.ม.	1

ปัจจัยหลักด้านทำเลที่ตั้งและการคมนาคม 25%		
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
สภาพความเจริญของทำเลที่ตั้ง ระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ (10%)	อยู่ในเกณฑ์ดีมาก	5
	อยู่ในเกณฑ์ดี	4
	อยู่ในเกณฑ์ปานกลาง	3
	อยู่ในเกณฑ์พอใช้	2
	อยู่ในเกณฑ์ต่ำ	1
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
ระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้า ขนส่งมวลชน, ทางด่วน (10%)	น้อยกว่า 0.80 กิโลเมตร (ระยะเดินได้)	5
	0.80 - 1.00 กิโลเมตร	4
	1.01 - 1.20 กิโลเมตร	3
	1.21 - 1.50 กิโลเมตร	2
	มากกว่า 1.50 กิโลเมตรขึ้นไป	1
ปัจจัยที่พิจารณา	เกณฑ์ในการพิจารณาทรัพย์สิน	ระดับคะแนน
ระยะห่างจากศูนย์การค้า (5%)	น้อยกว่า 0.80 กิโลเมตร (ระยะเดินได้)	5
	0.80 - 1.20 กิโลเมตร	4
	1.21 - 1.50 กิโลเมตร	3
	1.51 - 1.80 กิโลเมตร	2
	มากกว่า 1.80 กิโลเมตรขึ้นไป	1

ตารางที่ 3.16

การให้คะแนนทรัพย์สินประเมินทั้งหมด

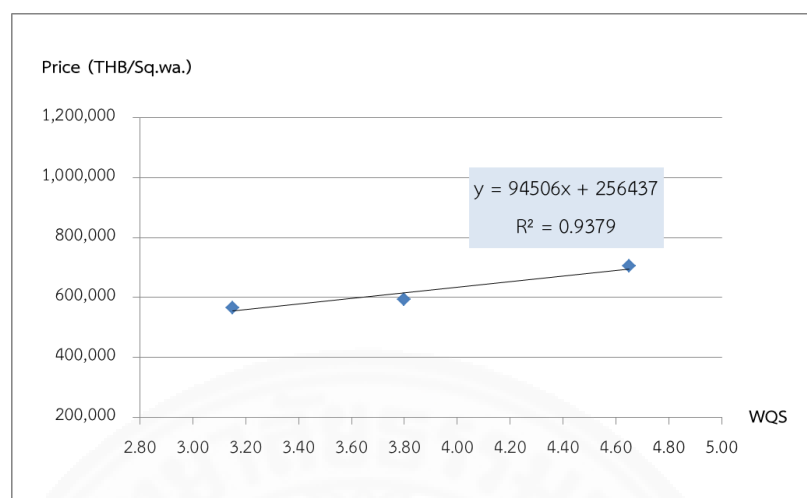
ปัจจัยในการปรับแก้ (Adjustment Factors)	ค่าถ่วงน้ำหนัก (Weight by%)	ทรัพย์สิน ที่ประเมิน	ทรัพย์สิน เปรียบเทียบ 1	ทรัพย์สิน เปรียบเทียบ 2	ทรัพย์สิน เปรียบเทียบ 3
ปัจจัยหลักเกี่ยวกับที่ดิน	45%				
ระยะห่างจากถนนใหญ่	15%	5	5	2	5
จำนวนถนนที่สามารถเข้าออกโครงการ	10%	5	4	1	4
ความกว้างของถนนหลักที่เข้าออกโครงการ	10%	4	4	1	4
ขนาดเนื้อที่และรูปร่างที่ดินที่เหมาะสม	5%	5	5	2	1
ระยะที่ดินติดถนน	5%	3	4	2	3
ปัจจัยหลักด้านข้อกำหนดที่มีผลกระทบ	30%				
การใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวม	15%	5	5	5	4
ขนาดอาคารที่สามารถสร้างได้ตามผังเมืองรวม	15%	5	5	4	5
ปัจจัยหลักด้านทำเลที่ตั้งและการคมนาคม	25%				
สภาพความเจริญของทำเลที่ตั้ง ระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ	10%	5	5	4	3
ระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน, ทางด่วน	10%	5	5	5	2
ระยะห่างจากศูนย์การค้า	5%	3	3	4	4
รวม	100%	4.50	4.50	3.00	3.50

ตารางที่ 3.17

คะแนนปัจจัยของทรัพย์สินประเมินภายหลังทำการถ่วงน้ำหนักปัจจัย

ปัจจัยในการปรับแก้ (Adjustment Factors)	ค่าถ่วงน้ำหนัก (Weight by%)	ทรัพย์สิน ที่ประเมิน	ทรัพย์สิน เปรียบเทียบ 1	ทรัพย์สิน เปรียบเทียบ 2	ทรัพย์สิน เปรียบเทียบ 3
ระยะห่างจากถนนใหญ่	15%	0.75	0.75	0.30	0.75
จำนวนถนนที่สามารถเข้าออกโครงการ	10%	0.50	0.40	0.10	0.40
ความกว้างของถนนหลักที่เข้าออกโครงการ	10%	0.40	0.40	0.10	0.40
ขนาดเนื้อที่และรูปร่างที่ดินที่เหมาะสม	5%	0.25	0.25	0.10	0.05
ระยะที่ดินติดถนน	5%	0.15	0.20	0.10	0.15
การใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวม	15%	0.75	0.75	0.75	0.60
ขนาดอาคารที่สามารถสร้างได้ตามผังเมืองรวม	15%	0.75	0.75	0.60	0.75
สภาพความเจริญของทำเลที่ตั้ง ระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ	10%	0.50	0.50	0.40	0.30
ระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน, ทางด่วน	10%	0.50	0.50	0.50	0.20
ระยะห่างจากศูนย์การค้า	5%	0.15	0.15	0.20	0.20
WQS	100%	4.70	4.65	3.15	3.80

(3) สรุปผลราคาที่ดิน



ภาพที่ 3.20 สมการถดถอยจากการประเมินโดยวิธี WQS. โดย ผู้จัดทำ, 2560

จากการประเมินโดยวิธี WQS ทำให้ได้กราฟแสดงสมการถดถอยเท่ากับ $y = 94,506x - 256,437$ และมีค่า R Square = 0.9379 ซึ่งอยู่ในระดับความเชื่อมั่นที่ยอมรับได้ เมื่อนำค่าการให้คะแนนปัจจัยของทรัพย์สินที่ประเมินแทนค่า X ในสมการจะได้ราคาประเมินดังนี้

$$\text{จากสมการ} \quad y = 94,506x - 256,437 \quad (3.1)$$

$$\text{แทนค่า } X = 4.70 \quad y = 94,506(4.7) - 256,437$$

$$\text{ราคาที่ดินของทรัพย์สินที่ประเมิน} \quad y = 700,615 \text{ บาท/ตารางวา}$$

ตารางที่ 3.18

ราคาที่ดินจากการแทนค่า X ของทุกทรัพย์สินที่ประเมินในสมการถดถอย

	ทรัพย์สิน 1	ทรัพย์สิน 2	ทรัพย์สิน 3	ทรัพย์สินประเมิน
คะแนน WQS	4.65	3.15	3.80	4.70
ราคาที่ดิน/ตร.ว.	695,889.90	554,130.90	615,559.80	700,615.20

เมื่อแทนค่า X ในสมการถดถอยจะได้ราคาที่ดินของทรัพย์สินประเมินเท่ากับ 700,615 บาท/ตารางวา ทั้งนี้ปัจจัยหลักที่ส่งผลให้ที่ดินมีราคาสูงได้แก่ จำนวนถนนที่สามารถเข้าออกโครงการ, การใช้ประโยชน์ที่ดินที่เป็นพื้นที่พาณิชยกรรมซึ่งสามารถสร้างอาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่พิเศษ, สภาพความเจริญของทำเลที่ตั้ง และระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้า Airport Rail Link, MRT และทางด่วน โดยหากที่ดินยังมีระยะใกล้กับสถานีรถไฟฟ้ายิ่งมีราคาสูงมากขึ้น

3.4.2 ความเป็นไปได้เบื้องต้นทางด้านการเงิน

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้นทางด้านการเงินของโครงการแต่ละประเภท ผู้ศึกษาได้ทำการแบ่งการวิเคราะห์โดยอิงตามเกณฑ์ขนาดพื้นที่สูงสุดที่สามารถก่อสร้างได้บนพื้นที่ศึกษาตามประกาศผังเมืองรวมกรุงเทพฯ พศ. 2556 โดยจำแนกออกเป็น 2 กรณี ดังนี้

กรณีที่ 1: ก่อสร้างแบบปรกติตาม FAR 8:1

กรณีที่ 2: ก่อสร้างแบบได้รับโบนัสพิเศษเพิ่ม 20% ของพื้นที่อาคารที่สามารถก่อสร้างได้สูงสุด (FAR) เนื่องจากจัดสร้างบ่อหนองน้ำขนาด 750 ลบ.ม. เพิ่มเติมในพื้นที่โครงการ

นอกจากนี้ การศึกษาข้อมูลด้านการตลาดและคู่แข่งในพื้นที่ยังพบว่า โครงการแต่ละประเภทมีความเหมาะสมต่อการพัฒนาบนขนาดที่ดินที่แตกต่างกัน อาทิ

โครงการคอนโดมิเนียมและอาคารสำนักงาน สามารถพัฒนาโดยใช้พื้นที่ที่ดินทั้งหมดคือ 5-3-35 ไร่ (9,340 ตารางเมตร) เนื่องจากเหมาะสมที่จะพัฒนาเป็นอาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีจำนวนยูนิตอยู่อาศัยในช่วงตั้งแต่ 500 – 1,000 ยูนิต หรือมีพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ได้

โครงการอพาร์ทเมนต์, เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และโรงแรม มีความเหมาะสมที่จะพัฒนาบนพื้นที่เพียงครึ่งเดียวของพื้นที่ที่ดิน โดยจากการศึกษาข้อมูลจำนวนห้องและขนาดห้องพักของคู่แข่งตามความเป็นไปได้ทางการตลาดแล้ว ผู้ศึกษาได้ทำการคำนวณหาขนาดที่ดินที่เหมาะสมสำหรับพัฒนาโครงการโดยวิธีการคิดย้อน (Back Door) ทำให้ได้ขนาดที่ดินที่เหมาะสมสำหรับทั้ง 3 โครงการคือ จำนวนไม่เกิน 2 ไร่ (3,200 ตารางเมตร) เนื่องจาก;

1. ความเป็นไปได้ด้านการตลาดในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์คือ โครงการอพาร์ทเมนต์เกรด A ที่มีจำนวนห้องพักเฉลี่ยไม่เกิน 500 ห้อง และมีขนาดห้องพักเฉลี่ย 35 ตารางเมตร

2. ความเป็นไปได้ทางการตลาดในการพัฒนาโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์คือ โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรด B สำหรับชาวต่างชาติ ซึ่งมีจำนวนห้องพักเฉลี่ยไม่เกิน 300 ห้อง และมีขนาดห้องพักเริ่มต้นที่ 60 ตารางเมตรขึ้นไป

3. ความเป็นไปได้ทางการตลาดในการพัฒนาโครงการโรงแรมคือ โรงแรมระดับ 4 ดาว ซึ่งมีจำนวนห้องพักเฉลี่ยประมาณ 500 ห้อง และมีขนาดห้องพักเฉลี่ย 35 ตารางเมตร

ซึ่งในกรณีที่ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินแล้วพบว่า มีโครงการใดใน 3 ประเภทนี้เป็นโครงการที่เหมาะสมต่อการลงทุนมากที่สุด ผู้ศึกษามีความเห็นว่าการแบ่งสรรที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการออกเป็น 2 ส่วน โดยเริ่มต้นจากการพัฒนาในเฟสแรกก่อนจำนวน 2 ไร่ และที่ดินที่เหลืออีกจำนวน 3-3-35 ไร่ สามารถนำไปพัฒนาเป็นโครงการประเภทอื่นในเฟสที่ 2 ที่มีความ

เหมาะสมรองลงมาตามที่ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นแล้ว **หมายเหตุ. ขอบเขตการศึกษาความเป็นไปได้ในครั้งนี้จะทำการศึกษาเฉพาะโครงการในเฟสที่ 1 เท่านั้น **

โดยการพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าว จะเป็นการพัฒนาภายใต้แนวความคิดโครงการแบบมิกซ์ยูส (Mixed-use) ซึ่งเป็นโครงการที่นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ใหญ่หลายรายในปัจจุบันกำลังหันมาให้ความสนใจ เนื่องจากแนวโน้มด้านเศรษฐกิจในระยะยาวที่ค่อนข้างไม่แน่นอน และอุปทานของที่ดินกลางใจเมืองในการที่มีจำกัดมากขึ้นเรื่อยๆ การพัฒนาโครงการด้วยรูปแบบดังกล่าวจึงส่งเสริมให้เกิดการใช้ประโยชน์ที่ดินอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถมีรายได้แบบระยะยาวจากการบริหารสินทรัพย์บนที่ดิน (Recurring Income) นอกเหนือจากการพัฒนาโครงการแบบขายขาดในกรรมสิทธิ์ที่ดิน โดยมีรายละเอียดของโครงการแต่ละประเภทดังนี้

3.4.2.1 คอนโดมิเนียม

จากตารางที่ 3.19 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินด้วยวิธี Front Door ภายใต้สมมติฐานการสรุปผลข้อมูลด้านการตลาดคือ ควรพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์ (High end) คุณภาพลักซ์ชัวรี (Luxury) โดยมีราคาขายอยู่ในช่วง 120,000 – 199,999 บาท/ตารางเมตร มีต้นทุนค่าก่อสร้าง, เฟอร์นิเจอร์ และสาธารณูปโภคไม่เกิน 40,000 บาท/ตารางเมตร พื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้นเท่ากับ 2,450 ตารางเมตร ขนาดห้องพักเฉลี่ย 50 ตารางเมตร และต้องการทำกำไรจากการพัฒนาโครงการอยู่ที่ 35% พบว่า

กรณีก่อสร้างแบบปรกติตาม FAR 8:1 โครงการจะมีพื้นที่ก่อสร้างรวม 73,500 ตารางเมตร มีต้นทุนในการพัฒนาโครงการเท่ากับ 4,939,574,172 ล้านบาท มีมูลค่ารวมทั้งโครงการเท่ากับ 7,599,344,881 ล้านบาท และมีราคาขายเฉลี่ยต่ำสุด 184,629 บาท/ตารางเมตร

แต่หากพิจารณาก่อสร้างแบบกรณีที่ได้รับโบนัสพิเศษเพิ่ม 20% จะสามารถทำให้โครงการมีพื้นที่ขายเพิ่มขึ้นอีก 8,232 ตารางเมตร และราคาขายต่ำสุดสามารถลดลงได้อีก 10,509 บาท/ตารางเมตร (ลดลงจาก 184,629 บาท/ตารางเมตร เหลือ 174,121 บาท/ตารางเมตร)

ซึ่งพบว่าที่ระดับผลกำไรที่ต้องการ 35% ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรของทั้ง 2 กรณี ยังคงเป็นราคาขายที่ต่ำกว่าราคาเฉลี่ยตลาด ของโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์ชัวรี (247,825 บาท/ตารางเมตร) ในบริเวณทำเลพื้นที่ศึกษาถึง 14% - 21% (รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 3.20) ผู้ศึกษาจึงมีความเห็นว่ามีโครงการคอนโดมิเนียมมีความเหมาะสมในการลงทุน

ตารางที่ 3.19

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการคอนโดมิเนียมโดยวิธี Front door

รายละเอียดที่ดินและพื้นที่ก่อสร้าง		ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ขนาดที่ดิน (ตร.ว.)		2,335 ตร.ว.	2,335 ตร.ว.
ขนาดที่ (ตร.ม.)		9,340 ตร.ม.	9,340 ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างได้ตามกฎหมาย		74,720 ตร.ม.	89,664 ตร.ม.
ขนาดพื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้น		2,450 ตร.ม.	2,450 ตร.ม.
จำนวนชั้นที่สร้าง		30 ชั้น	36 ชั้น
พื้นที่ก่อสร้างที่สร้างจริง (ตร.ม.)		73,500 ตร.ม.	88,200 ตร.ม.
พื้นที่ส่วนกลาง	44.00%	32,340 ตร.ม.	38,808 ตร.ม.
พื้นที่ขายรวม (ตร.ม.)	56.00%	41,160 ตร.ม.	49,392 ตร.ม.
ขนาดห้องพักเฉลี่ย (ตร.ม.)	50 ตร.ม.	823 ห้อง	988 ห้อง
รายละเอียดต้นทุน		ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าซื้อที่ดิน	2,335 ตร.ว @ 700,615.20 บาท/ตร.ว.	1,635,936,492 บาท	1,635,936,492 บาท
ค่าถมที่ดินความสูง 1 เมตร (300 บาท/ลบ.ม.)		- บาท	- บาท
ค่าโอน	1.00% ของราคาที่ดิน	16,359,365 บาท	16,359,365 บาท
ค่าอากรแสตมป์	0.50% ของราคาที่ดิน	8,179,682 บาท	8,179,682 บาท
รวมต้นทุนที่ดิน		1,660,475,539 บาท	1,660,475,539 บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง, เฟอร์นิเจอร์ และสาธารณูปโภค	@ 40,000.00 บาท/ตร.ม.	2,940,000,000 บาท	3,528,000,000 บาท
ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพ	3.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	102,900,000 บาท	123,480,000 บาท
ค่าธรรมเนียมบริหารโครงการ	3.00% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	88,200,000 บาท	105,840,000 บาท
ค่าจัดทำรายงานผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)		1,500,000 บาท	1,500,000 บาท
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	2.00% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	58,800,000 บาท	70,560,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าธรรมเนียม, ใบอนุญาตก่อสร้าง, ต้นทุนค่าสำรวจที่ดิน)	0.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	14,700,000 บาท	17,640,000 บาท
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ		3,206,100,000 บาท	3,847,020,000 บาท
รวมค่าพัฒนาโครงการ ขั้นต้น		4,866,575,539 บาท	5,507,495,539 บาท
ค่าธรรมเนียมการโอน	1.50% ของค่าพัฒนาโครงการขั้นต้น	72,998,633 บาท	82,612,433 บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด		4,939,574,172 บาท	5,590,107,972 บาท
คำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น		ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ต้นทุน		4,939,574,172 บาท	5,590,107,972 บาท
กำไร	35.00%	2,659,770,708 บาท	3,010,058,139 บาท
รวมมูลค่าโครงการ		7,599,344,881 บาท	8,600,166,111 บาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตร.ม.		184,629 บาท/ตร.ม.	174,121 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิต	50 ตร.ม./ยูนิต	9,231,469 บาท/ยูนิต	8,706,031 บาท/ยูนิต

ตารางที่ 3.20

รายละเอียดราคาขายของโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณพื้นที่ศึกษา

	Luxury		High-end			
โครงการ						
ชื่อโครงการ	THE ESSE at SINGHA COMPLEX	Ashton Asoke Rama9	Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan	Life Asoke	Ideo Mobi Asoke	LIFE Asoke-Rama9
*ระยะห่างจากโครงการ	0.80 km.	1.3 km.	0.25 km.	0.80 km.	0.90 km.	1.20 km.
ทำเล	แยกโศก-เพชรบุรี	แยกพระราม 9	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	ถนนโศก-ดินแดง	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	ถนนโศก-ดินแดง
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	2019	2020	2018	2018	2018	2020
จำนวนอาคาร	1	2	1	1	1	2
จำนวนชั้น	39	50, 46	35	35	37	42, 45
ขนาดห้องเริ่มต้น (ตร.ม.)	34.75 - 215.50	32.50 - 120.00	23.00 - 61.00	29.00 - 54.50	24.00 - 61.00	25.00 - 58.00
ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท)	8.60 - 65.00	6.49 - 42.00	2.35 - 10.29	3.07 - 8.72	4.19 - 11.85	3.40 - 7.85
ราคาเฉลี่ย/ตร.ม. (บาท)	275,588	220,062	147,647	143,007	183,551	135,369
จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	319	599	636	1642	507	2,248
**จำนวนยูนิตที่ขายแล้ว	191	180	622	1,639	381	1,506
**จำนวนยูนิตคงเหลือ	128	419	14	3	126	742
จำนวนยูนิตที่ขายแล้ว (%)	67%	78%	98%	99.81%	75%	60%
อัตราการดูดซับ	47.75	180.00	175.00	65.56	38.10	N/A
ผู้ประกอบการ	บมจ.สิงห์ เอสเตท	บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์	บมจ.แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์	บจก.เอพี (เพชรบุรี)	บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์	บมจ.เอพี (ไทยแลนด์)

หมายเหตุ. * ข้อมูลจำนวนยูนิตที่ขายแล้วและอุปทานคงเหลือเป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2560 และข้อมูลอัตราการดูดซับเป็นข้อมูลจากจากฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

3.4.2.2 อพาร์ทเมนต์

ตารางที่ 3.21

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนต์โดยวิธี Front door

รายละเอียดที่ดินและพื้นที่ก่อสร้าง	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ขนาดที่ดิน (ตร.ว.)	800 ตร.ว.	800 ตร.ว.
ขนาดที่ (ตร.ม.)	3,200 ตร.ม.	3,200 ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างได้ตามกฎหมาย	25,600 ตร.ม.	30,720 ตร.ม.
ขนาดพื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้น	1,500 ตร.ม.	1,500 ตร.ม.
จำนวนชั้นที่สร้าง	17 ชั้น	20 ชั้น
พื้นที่ก่อสร้างที่สร้างจริง (ตร.ม.)	25,500 ตร.ม.	30,000 ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างห้องพัก (ตร.ม.) 70.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	17,850 ตร.ม.	21,000 ตร.ม.
พื้นที่ส่วนกลาง 30.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	7,650 ตร.ม.	9,000 ตร.ม.
ขนาดห้องพักเฉลี่ย (ตร.ม.) 35 ตร.ม.	510 ห้อง	600 ห้อง
รายละเอียดต้นทุน	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าซื้อที่ดิน 800 ตร.ว. @ 700,615.20 บาท/ตร.ว.	560,492,160 บาท	560,492,160 บาท
ค่าถมที่ดินความสูง 1 เมตร (300 บาท/ลบ.ม.)	- บาท	- บาท
รวมต้นทุนที่ดินทั้งหมด	560,492,160 บาท	560,492,160 บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง @ 25,000.00 บาท/ตร.ม.	637,500,000 บาท	750,000,000 บาท
ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพ 3.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	22,312,500 บาท	26,250,000 บาท
ค่าจัดทำรายงานผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)	1,500,000 บาท	1,500,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าธรรมเนียม, โบราณคดีก่อสร้าง, ต้นทุนค่าสำรวจที่ดิน) 0.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	3,187,500 บาท	3,750,000 บาท
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	26,823,000 บาท	31,548,000 บาท
เครื่องใช้สำนักงาน	1,555,000 บาท	1,780,000 บาท
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	1,000,000 บาท	1,000,000 บาท
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ	693,878,000 บาท	815,828,000 บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด	1,254,370,160 บาท	1,376,320,160 บาท
รายได้	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
รายได้ประสิทธิภาพต่อปี(EGI) @ 9,000.00 บาท/ห้อง/เดือน	55,080,000 บาท	64,800,000 บาท
รายได้ศักยภาพต่อปี(PGI) 85.00% อัตราเช่าพัก	46,818,000 บาท	55,080,000 บาท
รายได้อื่นๆ 20.00% ของรายได้ศักยภาพ	9,363,600 บาท	11,016,000 บาท
รวมรายได้	56,181,600 บาท	66,096,000 บาท
ค่าใช้จ่าย	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่ากระแสไฟฟ้า	6,708,000 บาท	7,680,000 บาท
ค่าน้ำประปา	1,278,000 บาท	1,440,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน 234,000 บาท/เดือน	2,808,000 บาท	2,808,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 5.00% ของรายได้รวม	2,809,080 บาท	3,304,800 บาท
ค่าสำรองเผื่อปรับปรุง (CAPEX) 2.00% ของค่าก่อสร้าง	12,750,000 บาท	15,000,000 บาท
รวมค่าใช้จ่าย	26,353,080 บาท	30,232,800 บาท
คำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปี	26,353,080 บาท	30,232,800 บาท
กำไร	29,828,520 บาท	35,863,200 บาท
กำไรต่อรายได้รวม	53%	54%
ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)	2%	3%
ระยะเวลาคืนทุน	42 ปี	38 ปี

จากตารางที่ 3.21 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินด้วยวิธี Front Door ภายใต้สมมติฐานการสรุปผลข้อมูลด้านการตลาดคือ ควรพัฒนาเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์เกรด A ซึ่งมีราคาเช่าห้องพักต่อเดือน 9,000 บาท มีอัตราการใช้ห้องพักเฉลี่ยคงที่ 85% ต่อปี ต้นทุนค่าก่อสร้างไม่เกิน 25,000 บาท/ตารางเมตร พื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้นเท่ากับ 1,500 ตารางเมตร ขนาดห้องพักเฉลี่ย 35 ตารางเมตร พบว่า

กรณีก่อสร้างแบบปกติตาม FAR 8:1 โครงการจะมีพื้นที่ก่อสร้างรวม 25,500 ตารางเมตร มีต้นทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการเท่ากับ 693,878,000 ล้านบาท ต้นทุนรวมทั้งโครงการเท่ากับ 1,254,370,160 ล้านบาท กำไรหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปีเท่ากับ 29,828,520 บาท โดยจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) อยู่ที่ประมาณ 2% และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 42 ปี

แต่หากพิจารณาการก่อสร้างแบบกรณีที่ได้รับโบนัสพิเศษเพิ่ม 20% จะสามารถทำให้โครงการมีพื้นที่ห้องพักเพิ่มขึ้น 3,150 ตารางเมตร ผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) เพิ่มขึ้น 1% (จาก 2% เป็น 3%) และระยะเวลาคืนทุนลดลง 4 ปี (จาก 42 ปี เป็น 38 ปี)

โดยเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับเกณฑ์อัตราผลตอบแทนที่ควรจะได้รับจากการดำเนินกิจการอพาร์ทเมนต์ จากรายงานอัตราผลตอบแทนในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ในปี 2559 ของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยแล้วพบว่า ผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) ของโครงการนั้นต่ำกว่าเกณฑ์ค่อนข้างมาก คือควรได้รับอัตราผลตอบแทนประมาณ 5% - 7% ในกรณีที่เป็นอพาร์ทเมนต์ในเขตกรุงเทพมหานคร แต่โครงการได้รับอยู่ที่ 2% - 3% รวมทั้งมีระยะเวลาในการคืนทุนที่นาน 38 - 42 ปี ผู้ศึกษาจึงมีความเห็นว่าโครงการอพาร์ทเมนต์ไม่เหมาะสมในการลงทุน

3.4.2.3 เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

ตารางที่ 3.22

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์โดยวิธี Front door

รายละเอียดที่ดินและพื้นที่ก่อสร้าง	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ขนาดที่ดิน (ตร.ว.)	800 ตร.ว.	800 ตร.ว.
ขนาดที่ (ตร.ม.)	3,200 ตร.ม.	3,200 ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างได้ตามกฎหมาย	25,600 ตร.ม.	30,720 ตร.ม.
ขนาดพื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้น	1,500 ตร.ม.	1,500 ตร.ม.
จำนวนชั้นที่สร้าง	17 ชั้น	20 ชั้น
พื้นที่ก่อสร้างที่สร้างจริง (ตร.ม.)	25,500 ตร.ม.	30,000 ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างห้องพัก (ตร.ม.) 70.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	17,850 ตร.ม.	21,000 ตร.ม.
พื้นที่ส่วนกลาง 30.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	7,650 ตร.ม.	9,000 ตร.ม.
ขนาดห้องพักเฉลี่ย (ตร.ม.) 60 ตร.ม.	298 ห้อง	350 ห้อง
รายละเอียดต้นทุน	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าซื้อที่ดิน 800 ตร.ว @ 700,615.20 บาท/ตร.ว.	560,492,160 บาท	560,492,160 บาท
ค่าถมที่ดินความสูง 1 เมตร (300 บาท/ลบ.ม.)	- บาท	- บาท
รวมต้นทุนที่ดินทั้งหมด	560,492,160 บาท	560,492,160 บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง @ 30,000.00 บาท/ตร.ม.	765,000,000 บาท	900,000,000 บาท
ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพ 3.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	26,775,000 บาท	31,500,000 บาท
ค่าจัดทำรายงานผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)	1,500,000 บาท	1,500,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าธรรมเนียม, ใบอนุญาตก่อสร้าง, ต้นทุนค่าสำรวจที่ดิน) 0.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	3,825,000 บาท	4,500,000 บาท
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	30,637,750 บาท	34,891,500 บาท
เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์ให้บริการต่างๆ	2,670,000 บาท	2,895,000 บาท
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	1,000,000 บาท	1,000,000 บาท
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ	831,407,750 บาท	976,286,500 บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด	1,391,899,910 บาท	1,536,778,660 บาท
รายได้	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
รายได้ประสิทธิภาพต่อปี(EGI) @ 18,000.00 บาท/ห้อง/เดือน	64,260,000 บาท	75,600,000 บาท
รายได้ศักยภาพต่อปี(PGI) 85.00% อัตราเช่าพัก	54,621,000 บาท	64,260,000 บาท
รายได้อื่นๆ 30.00% ของรายได้ศักยภาพ	16,386,300 บาท	19,278,000 บาท
รวมรายได้	71,007,300 บาท	83,538,000 บาท
ค่าใช้จ่าย	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่ากระแสไฟฟ้า	11,203,200 บาท	12,549,600 บาท
ค่าน้ำประปา	1,891,200 บาท	2,013,600 บาท
ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน 642,000 บาท/เดือน	7,704,000 บาท	7,704,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 5.00% ของรายได้รวม	3,550,365 บาท	4,176,900 บาท
ค่าสำรองเผื่อปรับปรุง (CAPEX) 2.00% ของค่าก่อสร้าง	15,300,000 บาท	18,000,000 บาท
รวมค่าใช้จ่าย	39,648,765 บาท	44,444,100 บาท
คำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปี	39,648,765 บาท	44,444,100 บาท
กำไร	31,358,535 บาท	39,093,900 บาท
กำไรต่อรายได้รวม	44%	47%
ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)	2%	3%
ระยะเวลาคืนทุน	44 ปี	39 ปี

จากตารางที่ 3.22 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินด้วยวิธี Front Door ภายใต้สมมติฐานการสรุปผลข้อมูลด้านการตลาดคือ ควรพัฒนาเป็นโครงการเซอร์วิส พาร์ทเมนต์เกรด B ซึ่งมีราคาเช่าห้องพักต่อเดือน 18,000 บาท มีอัตราการเช่าห้องพักเฉลี่ยคงที่ 85% ต่อปี ต้นทุนค่าก่อสร้างไม่เกิน 30,000 บาท/ตารางเมตร พื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้นเท่ากับ 1,500 ตารางเมตร ขนาดห้องพักเฉลี่ย 60 ตารางเมตร พบว่า

กรณีก่อสร้างแบบปกติตาม FAR 8:1 โครงการจะมีพื้นที่ก่อสร้างรวม 25,500 ตารางเมตร มีต้นทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการเท่ากับ 831,407,750 ล้านบาท ต้นทุนรวมทั้งโครงการเท่ากับ 1,391,899,910 ล้านบาท กำไรหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปี เท่ากับ 31,358,535 บาท โดยจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) อยู่ที่ประมาณ 2% และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 44 ปี

แต่หากพิจารณาการก่อสร้างแบบกรณีที่ได้รับโบนัสพิเศษเพิ่ม 20% จะสามารถทำให้โครงการมีพื้นที่ห้องพักเพิ่มขึ้น 3,150 ตารางเมตร ผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) เพิ่มขึ้น 1% (จาก 2% เป็น 3%) และระยะเวลาคืนทุนลดลง 5 ปี (จาก 44 ปี เป็น 39 ปี)

โดยเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับเกณฑ์อัตราผลตอบแทนที่ควรจะได้รับจากการดำเนินกิจการเซอร์วิสพาร์ทเมนต์ จากรายงานอัตราผลตอบแทนในการลงทุน อสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ในปี 2559 ของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยแล้วพบว่า ผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) ของโครงการนั้นต่ำกว่าเกณฑ์ค่อนข้างมาก(มากกว่า 50%) คือควรได้รับอัตราผลตอบแทนประมาณ 6% - 7% ในกรณีเป็นเซอร์วิสพาร์ทเมนต์เกรด B ในเขตกรุงเทพมหานคร แต่โครงการได้รับอยู่ที่ 2% - 3% รวมทั้งมีระยะเวลาในการคืนทุนที่นาน 39 - 44 ปี ผู้ศึกษาจึงมีความเห็นว่าโครงการเซอร์วิสพาร์ทเมนต์ไม่เหมาะสมในการลงทุน

3.4.2.4 โรงแรม

ตารางที่ 3.23

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการโรงแรมโดยวิธี Front door

รายละเอียดที่ดินและพื้นที่ก่อสร้าง	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ขนาดที่ดิน (ตร.ว.)	800 ตร.ว.	800 ตร.ว.
ขนาดที่ (ตร.ม.)	3,200 ตร.ม.	3,200 ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างตามกฎหมาย	25,600 ตร.ม.	30,720 ตร.ม.
ขนาดพื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้น	1,200 ตร.ม.	1,200 ตร.ม.
จำนวนชั้นที่สร้าง	21 ชั้น	25 ชั้น
พื้นที่ก่อสร้างที่สร้างจริง (ตร.ม.)	25,200 ตร.ม.	30,000 ตร.ม.
พื้นที่ขายรวม (ตร.ม.) 60.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	15,120 ตร.ม.	18,000 ตร.ม.
พื้นที่ส่วนกลาง 40.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	10,080 ตร.ม.	12,000 ตร.ม.
ขนาดห้องพักเฉลี่ย (ตร.ม.) 35 ตร.ม.	432 ห้อง	514 ห้อง
รายละเอียดต้นทุน	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าซื้อที่ดิน 800 ตร.ว @ 700,615.20 บาท/ตร.ว.	560,492,160 บาท	560,492,160 บาท
ค่าถมที่ดินความสูง 1 เมตร (300 บาท/ลบ.ม.)	- บาท	- บาท
ค่าโอน 1.00% ของราคาที่ดิน	5,604,922 บาท	5,604,922 บาท
ค่าอากรแสตมป์ 0.50% ของราคาที่ดิน	2,802,461 บาท	2,802,461 บาท
รวมต้นทุนที่ดินทั้งหมด	568,899,542 บาท	568,899,542 บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง @ 60,000.00 บาท/ตร.ม.	1,512,000,000 บาท	1,800,000,000 บาท
- ต้นทุนค่าก่อสร้าง + Furniture 90.00% @ 54,000.00 บาท/ตร.ม.	1,360,800,000 บาท	1,620,000,000 บาท
- ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค 10.00% @ 6,000.00 บาท/ตร.ม.	151,200,000 บาท	180,000,000 บาท
รวมต้นทุนค่าก่อสร้าง	1,512,000,000 บาท	1,800,000,000 บาท
ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพและ Technical service 8.00% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	120,960,000 บาท	144,000,000 บาท
ค่าธรรมเนียมบริหารโครงการ 3.00% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	45,360,000 บาท	54,000,000 บาท
ค่าจัดทำรายงานผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)	1,500,000 บาท	1,500,000 บาท
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด 2.00% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	30,240,000 บาท	36,000,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าธรรมเนียม, ใบอนุญาตก่อสร้าง, ต้นทุนค่าสำรวจที่ดิน) 0.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	7,560,000 บาท	9,000,000 บาท
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ	1,717,620,000 บาท	2,044,500,000 บาท
ราคาก่อสร้างเฉลี่ยต่อ 1 ห้องพัก(ไม่รวมที่ดิน)	3,975,972.22 บาท	3,975,416.67 บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด	2,286,519,542 บาท	2,613,399,542 บาท
รายได้	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
รายได้ประสิทธิภาพต่อปี(EGI) ADR 2,500 บาท/วัน	394,200,000 บาท	469,285,714.29 บาท
รายได้ศักยภาพต่อปี(PGI) 85.00% อัตราเข้าพัก	335,070,000 บาท	398,892,857 บาท
รายได้อื่นๆ 25.00% ของรายได้ศักยภาพ (PGI)	83,767,500 บาท	99,723,214 บาท
รวมรายได้	418,837,500 บาท	498,616,071 บาท
ค่าใช้จ่าย	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าใช้จ่ายของแผนกห้องพัก (Room Expenses) 10.00% ของรายได้จากห้องพัก	33,507,000 บาท	39,889,286 บาท
ค่าใช้จ่ายของแผนกอาหารและเครื่องดื่ม (F&B Expenses) 20.00% ของรายได้อื่นๆ	16,753,500 บาท	19,944,643 บาท
ค่าใช้จ่ายของแผนกห้องประชุม (Meeting Room Expenses) 5.00% ของรายได้อื่นๆ	4,188,375 บาท	4,986,161 บาท
ค่าใช้จ่ายของพนักงานพิเศษ (MOD Expenses) 3.00% ของรายได้อื่นๆ	2,513,025 บาท	2,991,696 บาท
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการอื่นๆ (Operating Expenses) 40.00% ของรายได้รวม	167,535,000 บาท	199,446,429 บาท
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (Management Fee) 5.00% ของรายได้รวม	20,941,875 บาท	24,930,804 บาท
ค่าสำรองเมื่อปรับปรุง (CAPEX) 5.00% ของค่าก่อสร้าง	75,600,000 บาท	90,000,000 บาท
รวมค่าใช้จ่าย	321,038,775 บาท	382,189,018 บาท
คำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการกิจการต่อปี	321,038,775 บาท	382,189,018 บาท
กำไร	97,798,725 บาท	116,427,054 บาท
กำไรต่อรายได้รวม	23.35%	23.35%
ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)	4.28%	4.46%
ระยะเวลาคืนทุน	23 ปี	22 ปี

จากตารางที่ 3.23 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินด้วยวิธี Front Door ภายใต้สมมติฐานการสรุปผลข้อมูลด้านการตลาดคือ ควรพัฒนาเป็นโครงการโรงแรมระดับ 4 ดาว ซึ่งมีราคาห้องพักในระดับปานกลาง 2,500 บาท/วัน (เป็นการคาดประมาณราคาห้องพักเฉลี่ยต่อวันที่ต้องการโดยพิจารณาเทียบเคียงจากราคาห้องพักเฉลี่ยของโรงแรมขนาด 4 ดาวขนาดใหญ่ในพื้นที่ศึกษาตามตารางที่ 3.10 ในกรณีที่โรงแรมนั้นดำเนินกิจการไปจนกระทั่งมีความคงที่ของอัตราการเข้าพักแล้ว) มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่ 85% ต่อปี ต้นทุนค่าก่อสร้างไม่เกิน 60,000 บาท/ตารางเมตร พื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้นเท่ากับ 1,200 ตารางเมตร และขนาดห้องพักเฉลี่ย 35 ตารางเมตร พบว่า

กรณีก่อสร้างแบบปกติตาม FAR 8:1 โครงการจะมีพื้นที่ก่อสร้างรวม 25,200 ตารางเมตร จะมีต้นทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการเท่ากับ 1,717,620,000 ล้านบาท ต้นทุนรวมทั้งโครงการเท่ากับ 2,286,519,542 ล้านบาท กำไรหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปีเท่ากับ 97,798,725 บาท ต้นทุนการก่อสร้างเฉลี่ยต่อ 1 ห้องพักโดยไม่รวมราคาที่ดินเท่ากับ 3,975,972 บาทต่อห้อง โดยจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) อยู่ที่ประมาณ 4.28 % และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 23 ปี

และหากพิจารณาก่อสร้างแบบกรณีที่ได้รับโบนัสพิเศษเพิ่ม 20% จะสามารถทำให้โครงการมีพื้นที่ห้องพักเพิ่มขึ้น 2,880 ตารางเมตร ในขณะที่ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) กลับเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย 0.18% (จาก 4.28% เป็น 4.46%) และระยะเวลาคืนทุนลดลงเพียง 1 ปี (จาก 23 ปี เป็น 22 ปี) การพิจารณาก่อสร้างแบบใช้ Bonus จึงไม่มีผลมากสำหรับโครงการนี้

โดยเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับเกณฑ์อัตราผลตอบแทนที่ควรจะได้รับจากการดำเนินกิจการโรงแรม จากรายงานอัตราผลตอบแทนในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ในปี 2559 ของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยแล้วพบว่า ผลตอบแทนในการลงทุน (ROI) ของโครงการนั้นต่ำกว่าเกณฑ์ที่ควรจะเป็นถึง 50% คือควรได้รับอัตราผลตอบแทนประมาณ 8% - 10% ในกรณีที่โรงแรม 4-5 ดาวในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร แต่โครงการได้รับอยู่ที่ 4% รวมทั้งมีระยะเวลาในการคืนทุนที่นานถึง 23 ปี ผู้ศึกษาจึงมีความเห็นว่าโครงการโรงแรมไม่เหมาะสมในการลงทุน

3.4.2.5 อาคารสำนักงาน

ตารางที่ 3.24

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอาคารสำนักงานโดยวิธี *Front door*

รายละเอียดที่ดินและพื้นที่ก่อสร้าง	ก่อสร้างแบบปกติ FAR 8:1	ก่อสร้างแบบเพิ่ม Bonus 20%
ขนาดที่ดิน (ตร.ว.)	2,335 ตร.ว.	2,335 ตร.ว.
ขนาดที่ (ตร.ม.)	9,340 ตร.ม.	9,340 ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างได้ตามกฎหมาย	74,720 ตร.ม.	89,664 ตร.ม.
ขนาดพื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้น	2,450 ตร.ม.	2,450 ตร.ม.
จำนวนชั้นที่สร้าง	30 ชั้น	36 ชั้น
พื้นที่ก่อสร้างที่สร้างจริง (ตร.ม.)	73,500 ตร.ม.	88,200 ตร.ม.
พื้นที่เช่า (ตร.ม.) 60.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	44,100 ตร.ม.	52,920 ตร.ม.
พื้นที่ส่วนกลาง 40.00% ของพื้นที่ก่อสร้าง	29,400 ตร.ม.	35,280 ตร.ม.
รายละเอียดต้นทุน	จำนวนเงิน	จำนวนเงิน
ค่าซื้อที่ดิน 2,335 ตร.ว @ 700,615.20 บาท/ตร.ว.	1,635,936,492 บาท	1,635,936,492 บาท
ค่าถมที่ดินความสูง 1 เมตร (300 บาท/ลบ.ม.)	- บาท	- บาท
รวมต้นทุนที่ดินทั้งหมด	1,635,936,492 บาท	1,635,936,492 บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง @ 30,000.00 บาท/ตร.ม.	2,205,000,000 บาท	2,646,000,000 บาท
ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพ 3.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	77,175,000 บาท	92,610,000 บาท
ค่าธรรมเนียมบริหารโครงการ 3.00% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	66,150,000 บาท	79,380,000 บาท
ค่าจัดทำรายงานผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)	1,500,000 บาท	1,500,000 บาท
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด 3.00% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	66,150,000 บาท	79,380,000 บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าธรรมเนียม, ใบอนุญาตก่อสร้าง, ต้นทุนค่าสำรวจที่ดิน) 0.50% ของต้นทุนค่าก่อสร้าง	11,025,000 บาท	13,230,000 บาท
ค่าอุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	2,796,000 บาท	3,246,000 บาท
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	2,000,000 บาท	2,000,000 บาท
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ	2,431,796,000 บาท	2,917,346,000 บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด	4,067,732,492 บาท	4,553,282,492 บาท
รายได้		
รายได้ประสิทธิภาพต่อปี(EGI) @ 750.00 บาท/ตร.ม.	396,900,000 บาท	476,280,000 บาท
รายได้ศักยภาพต่อปี(PGI) 90.00% อัตราเช่า	357,210,000 บาท	428,652,000 บาท
รายได้อื่นๆ 10.00% ของรายได้ศักยภาพ	35,721,000 บาท	42,865,200 บาท
รวมรายได้	392,931,000 บาท	471,517,200 บาท
ค่าใช้จ่าย		
ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน 440,000 บาท/เดือน	5,280,000 บาท	5,280,000 บาท
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ (Operating Expenses) 30.00% ของรายได้รวม	117,879,300 บาท	141,455,160 บาท
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (Management Fee) 5.00% ของรายได้รวม	19,646,550 บาท	23,575,860 บาท
ค่าสำรองเผื่อปรับปรุง (CAPEX) 2.00% ของค่าก่อสร้าง	44,100,000 บาท	52,920,000 บาท
รวมค่าใช้จ่าย	186,905,850 บาท	223,231,020 บาท
คำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น	จำนวนเงิน	จำนวนเงิน
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปี	186,905,850 บาท	223,231,020 บาท
กำไร	206,025,150 บาท	248,286,180 บาท
กำไรต่อรายได้รวม	52.43%	52.66%
ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)	5.06%	5.45%
ระยะเวลาคืนทุน	20 ปี	18 ปี

จากตารางที่ 3.24 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินด้วยวิธี Front Door ภายใต้สมมติฐานการสรุปผลข้อมูลด้านการตลาดคือ ควรพัฒนาเป็นโครงการอาคารสำนักงานเกรด A ซึ่งมีราคาเช่าพื้นที่ต่อตารางเมตรที่ 750 บาท (ราคาเช่าเมื่อดำเนินกิจการไปจนกระทั่งมีความคงที่ของอัตราเช่าพื้นที่แล้ว) มีอัตราการเช่าเฉลี่ยคงที่ 90% ต่อปี ต้นทุนค่าก่อสร้างไม่เกิน 30,000 บาท/ตารางเมตร พื้นที่ก่อสร้างต่อ 1 ชั้นเท่ากับ 2,450 ตารางเมตร พบว่า

กรณีก่อสร้างแบบปกติตาม FAR 8:1 โครงการจะมีพื้นที่ก่อสร้างรวม 73,500 ตารางเมตร มีต้นทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการเท่ากับ 2,431,796,000 ล้านบาท ต้นทุนรวมทั้งโครงการเท่ากับ 4,067,732,492 ล้านบาท กำไรหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปีเท่ากับ 206,025,150 บาท โดยจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) อยู่ที่ประมาณ 5.06% และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 20 ปี

และหากพิจารณาก่อสร้างแบบกรณีที่ได้รับโบนัสพิเศษเพิ่ม 20% จะสามารถทำให้โครงการมีพื้นที่เช่าเพิ่มขึ้น 8,820 ตารางเมตร ในขณะที่ผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพียง 0.39% (จาก 5.06% เป็น 5.45%) และระยะเวลาคืนทุนลดลงเพียง 2 ปี (จาก 20 ปี เป็น 18 ปี) การพิจารณาก่อสร้างแบบใช้ Bonus จึงไม่มีผลมากสำหรับโครงการนี้

โดยเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับเกณฑ์อัตราผลตอบแทนที่ควรจะได้รับจากการดำเนินกิจการอาคารสำนักงาน จากรายงานอัตราผลตอบแทนในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ในปี 2559 ของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยแล้วพบว่า ผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI) ของโครงการนั้นต่ำกว่าเกณฑ์เล็กน้อยประมาณ 1% คือควรได้รับอัตราผลตอบแทนอยู่ที่ประมาณ 6% - 8% กรณีเป็นอาคารสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร แต่โครงการได้รับผลตอบแทนอยู่ที่ประมาณ 5% รวมทั้งมีระยะเวลาในการคืนทุนนาน 18 - 20 ปี ซึ่งเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการคอนโดมิเนียมแล้วอาคารสำนักงานเป็นโครงการที่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่น้อยกว่า และมีระยะเวลาคืนทุนที่นานกว่า ผู้ศึกษาจึงมีความเห็นว่าโครงการอาคารสำนักงานไม่เหมาะสมในการลงทุน หรือมีความเหมาะสมในการลงทุนน้อยกว่าโครงการคอนโดมิเนียม

บทที่ 4

ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

เมื่อทำการพิจารณาคัดกรองและได้โครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน ซึ่งได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์ (High end) แล้ว ผู้ศึกษาได้ทำการทบทวนวรรณกรรมต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 นิยามของคอนโดมิเนียม

คอนโดมิเนียม มาจากคำภาษาอังกฤษว่า condominium คำว่าคอนโดมิเนียมในภาษาอังกฤษ เดิมหมายถึงการถือกรรมสิทธิ์ร่วมกันในอาคารขนาดใหญ่ที่แบ่งซอยเป็นส่วนต่าง ๆ ให้คนต่างครอบครัวพักอยู่ ต่อมาหมายถึง อาคารที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน หรืออาคารอื่น ที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง กล่าวคือ คอนโดมิเนียมไม่ใช่ตัวอาคาร แต่เป็นการจัดการกรรมสิทธิ์ คือการจัดการอาคารที่มีอยู่ ราชบัณฑิตยสถานโดยคณะกรรมการบัญญัติศัพท์สถาปัตยกรรมศาสตร์ได้บัญญัติศัพท์คำ condominium ว่า “อาคารชุด” (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา, 2551)

“อาคารชุด” หมายถึง อาคารที่มีความสูงโดยได้มีจำนวนห้องอาศัยหลายห้องรวมกันในอาคารเดียวกัน ซึ่งในแต่ละห้องพักอาศัยเป็นห้องชุดอันประกอบด้วยห้องนอน ห้องรับแขก ห้องครัว และห้องน้ำ โดยที่ขนาดของห้องชุดไม่มีเกณฑ์กำหนดที่แน่นอน โดยอาจประกอบด้วยขนาดหรือมีพื้นที่ใช้สอยในอัตราส่วนไม่เท่ากัน ซึ่งลักษณะทางกายภาพจะมีความคล้ายคลึงกับ แพลตห้องชุด อพาร์ทเมนต์ และคอร์ต เป็นต้น แต่ถ้าหากพิจารณาถึงความแตกต่างแล้วมีลักษณะพิเศษที่แตกต่างกันคือ แพลตห้องชุดและอพาร์ทเมนต์ จะเป็นที่อยู่อาศัยแบบเช่าซึ่งไม่มีกรรมสิทธิ์ในห้องพักที่อยู่อาศัยของตน โดยอาจจะเป็นการเช่าอยู่ระยะสั้น – ระยะยาว หรือเป็นการเช่าอยู่อย่างถาวรที่เรียกว่าการเช่าก็ตาม ส่วน อาคารชุด หรือ คอนโดมิเนียม คืออาคารที่สามารถแยกการถือครองกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วน ๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล (Personal Property) และอีกส่วนหนึ่ง คือ กรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง (Common Property) โดยที่ “ทรัพย์สินส่วนบุคคล” หมายถึง ตัวห้องชุดที่ผู้อยู่อาศัยอยู่ “ส่วนทรัพย์สินส่วนกลาง” หมายถึง บริเวณที่ใช้ร่วมกันระหว่างผู้อยู่อาศัย (กองนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร, 2554)

4.2 พัฒนาการของอาคารชุดในประเทศไทย

ประทีป ตังมดีธรรม (2549) และกองนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร (2554) ได้อธิบายวิวัฒนาการของอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมในประเทศไทย ไว้ดังนี้

พ.ศ. 2510 เป็นจุดเริ่มต้นของพัฒนาการที่อยู่อาศัย เศรษฐกิจดี บ้านเมืองเจริญขึ้น ประชากรเพิ่มจำนวนอย่างรวดเร็วและความหนาแน่นเมืองเกิดการขยายตัว ทำให้เริ่มเกิดโครงการบ้านจัดสรร และจากปัญหาที่ดินราคาแพงในย่านธุรกิจ จึงจำเป็นต้องสร้างตึกให้สูงขึ้น เพื่อให้การใช้ที่ดินเขตเมืองให้ได้ประโยชน์คุ้มค่า ตลอดจนความคิดใหม่ๆของผู้ประกอบการที่จะสร้างอยู่อาศัยที่ราคาถูกลงกว่าบ้านเดี่ยว

พ.ศ. 2511 กระทรวงมหาดไทยได้ส่งเจ้าหน้าที่ไปประชุมสัมมนาเกี่ยวกับอาคารชุดที่ฮาวาย เพราะรัฐบาลได้เห็นว่าเป็นอนาคตจะมีอาคารชุดเกิดขึ้นในประเทศไทย และเล็งเห็นประโยชน์ในระบบอาคารชุดซึ่งได้ใช้และประสบความสำเร็จมาแล้วในต่างประเทศ จึงได้คิดริเริ่มที่จะนำระบบกรรมสิทธิ์อาคารชุดมาบังคับใช้เป็นกฎหมาย ในการร่างกฎหมายนี้ได้อาศัยกฎหมายของฝรั่งเศส กฎหมายของฮาวาย และกฎหมายของบางประเทศในยุโรปเป็นหลักในการร่าง เมื่อร่างเสร็จแล้วได้เสนอ คณะรัฐมนตรีและส่งให้คณะกรรมการกฤษฎีกาตรวจพิจารณาเมื่อปลายปี พ.ศ. 2516 ในการพิจารณาคณะกรรมการกฤษฎีกาได้ประสบปัญหาหลายประการ จึงพักเรื่องไว้

พ.ศ. 2513 เกิดคอนโดมิเนียมแรกในประเทศไทย กลางกรุงเทพมหานคร บนถนนราชดำริ บริเวณสี่แยกราชประสงค์ ซึ่งก็คือ โรงแรมริเจนท์(Regent Bangkok) ในปัจจุบัน โครงการไม่ประสบความสำเร็จเพราะยังใหม่มาก ในการอยู่ร่วมกันแบบอาคารชุดของสังคมไทย ซึ่งเคยชินกับการอยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยวและเป็นเจ้าของที่ดิน

พ.ศ. 2516 มีกลุ่มนักลงทุนจากต่างประเทศ ทางด้านอสังหาริมทรัพย์แถบประเทศสิงคโปร์และฮ่องกงพยายามที่จะสร้างคอนโดมิเนียม เพื่อสนองความต้องการของคนเมืองกรุงที่คาดว่าจะมีปัญหาด้านที่อยู่อาศัยและการเดินทาง แต่ไม่ประสบความสำเร็จเพราะยังติดปัญหาเรื่องกฎหมายสิทธิการถือครอง และอุปนิสัยของคนไทยที่ชอบอยู่แบบครอบครัวใหญ่

พ.ศ. 2516 การเคหะแห่งชาติ ได้รับโอนอาคารที่พักอาศัยรวม คือ แพลต จากกรมประชาสัมพันธ์ ที่สร้างตามนโยบายแก้ปัญหาชุมชนแออัด การเคหะแห่งชาติต้องการนำกฎหมายมาใช้เพื่อให้ผู้เช่าซื้ออาคารแฟลตได้รับสิทธิ์ในอาคารและตัดภาระเรื่องการดูแลบำรุงรักษาอาคาร จึงมีส่วนผลักดัน ทำให้รัฐบาลแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาการร่างขึ้นใหม่ จนออกมาเป็นพระราชบัญญัติอาคารชุด ฉบับแรก

พ.ศ. 2522 เริ่มใช้ พระราชบัญญัติอาคารชุด ฉบับแรก พ.ศ.2522 โดยกฎหมายนี้เกิดจากอุปสรรคของหลายประเทศ เช่น อเมริกา ออสเตรเลีย ฟิลิปปินส์ แล้วผสมผสานกับกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทย จุดมุ่งหมายที่จะออกมาใช้ในงานของการเคหะแห่งชาติเป็นประการแรก ตัวกฎหมายจึงเน้นความสำคัญแก่การเคหะแห่งชาติเป็นหลัก พระราชบัญญัติอาคารชุดนี้ หมายถึงอาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์ส่วนกลาง เจตนารมณ์ของพรบอาคารชุด ต้องการแบ่งแยกทรัพย์ส่วนบุคคล สาระที่สำคัญต่อมาก็คือ เจ้าของร่วมกันออกค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการบริการส่วนรวม และที่เกิดจากเครื่องมือเครื่องใช้ประโยชน์ร่วมกัน กฎหมายจึงบัญญัติให้มีนิติบุคคลอาคารชุด และตั้งขึ้นเพื่อทำหน้าที่จัดการดูแลรักษาทรัพย์สินที่เป็นของส่วนกลางและส่วนรวมภายในอาคารชุด

พ.ศ. 2525 รัตนโกสินทร์สมโภช 200 ปี “อาคารชุด”หรือ“คอนโดมิเนียม” เป็นที่อยู่อาศัยแบบใหม่ที่ออกสู่ตลาดจำนวนมาก แต่ยังไม่มีธนาคารใดให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อห้องชุด

พ.ศ. 2527 เริ่มก่อตั้งสมาคมการค้าอาคารชุด หรือสมาคมอาคารชุดไทย (ในปัจจุบัน)

พ.ศ. 2528 ธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นธนาคารแห่งแรกที่ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อห้องชุด

พ.ศ. 2529 – 2530 ธนาคารอื่นๆ เริ่มปล่อยสินเชื่อซื้อห้องชุด แต่ในช่วงแรกสัดส่วนวงเงินปล่อยกู้ยังไม่เท่าวงเงินบ้านจัดสรร

พ.ศ. 2534 แก้ไขพระราชบัญญัติอาคารชุดให้ต่างชาติถือครองพื้นที่อาคารชุดได้สูงสุด 40% ของทั้งหมด

พ.ศ. 2535 เริ่มออกกฎกระทรวงควบคุมอาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่ตาม พรบ. ควบคุมอาคาร ทำให้เกิดการเร่งขออนุญาตปลูกสร้างก่อนประกาศใช้กฎหมาย เป็นเหตุให้เกิดที่อยู่อาศัยล้นตลาดตามมา

พ.ศ. 2536 เกิดสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์เมื่อ 22 ธ.ค. 2536 (จากเดิมคือชมรมธุรกิจตัวแทนการค้าอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตัวเมื่อ 3 พ.ย. 2535)

พ.ศ. 2539 แก้ไขประกาศกระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อมตาม พรบ. ส่งเสริมการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ บังคับให้โครงการคอนโดมิเนียมที่มีจำนวน 80 ยูนิตขึ้นไปต้องทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

พ.ศ. 2540 วิกฤติเศรษฐกิจ ค่าเงินบาทลดลงประมาณ 50% ทำให้วัตถุดิบ – อุปกรณ์ต่างๆ ที่นำเข้าราคาสูงขึ้นมากเช่น ลิฟท์ อุปกรณ์ไฟฟ้า ฯลฯ

พ.ศ. 2542 แก้ไขพระราชบัญญัติอาคารชุด ให้ต่างชาติ ถือครอง พื้นที่อาคารชุดได้ถึง 49% ของทั้งหมด และมากกว่าในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อช่วยกระตุ้นตลาดหลังวิกฤติ

พ.ศ. 2542 รถไฟฟ้า BTS เริ่มเปิดให้บริการ 5 ธ.ค. 2542 ทำให้ชาวกรุงเทพฯ เริ่มหันมาสนใจที่อยู่อาศัยที่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า

พ.ศ. 2546 คอนโดมิเนียมกลับมาได้รับความนิยมอีกครั้ง พร้อมกับการฟื้นตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ อุปกรณ์ก่อสร้างอาคารสูง เช่น ลิฟท์ ราคาดลดลง เนื่องจากสามารถผลิตได้ในประเทศ หรือนำเข้าจากประเทศจีน โดยปีนี้เป็นปีที่สิ้นสุดระยะเวลาของมาตรการกระตุ้นอสังหาฯ ทั้งด้านภาษีและค่าธรรมเนียม ทำให้มีการเร่งโอนก่อนสิ้นปีจำนวนมาก

พ.ศ. 2546 – 2547 อัตราดอกเบี้ยที่ลดลงตลอดตั้งแต่ปี 2540 ถึงจุดต่ำสุด โดย MRL เฉลี่ยที่ 5.9% และลงต่ำถึง 5.75% ซึ่งเป็นผลดีต่อการซื้อที่อยู่อาศัย

พ.ศ. 2547 รถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) เปิดให้บริการ 3 ก.ค. 2547 ทำให้แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองใกล้รถไฟฟ้ายิ่งเพิ่มขึ้น ราคาห้องชุดเกรด A สูงขึ้นจากก่อนวิกฤติ คือตารางเมตรละ 3.5 – 4.0 ล้านบาท เป็นตารางเมตรละ 5.0 – 7.0 ล้านบาท โดยมีบางโครงการทำห้องชุดราคาเกิน 1 แสนบาทต่อตารางเมตร และเริ่มเกิดภาวะราคาน้ำมันแพง

พ.ศ. 2548 ยกเลิกมาตรการอุดหนุนราคาน้ำมัน ทำให้ราคาน้ำมันในประเทศเพิ่มขึ้น เกิดเงินเฟ้อสูงขึ้น กระทบกำลังซื้อ อัตราดอกเบี้ยขยับสูงขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ กระทบความสามารถในการผ่อนชำระสินค้าที่ราคาต่ำลง จึงเกิดการสร้างห้องชุดขนาดเล็กในอาคารสูง 8 ชั้นมากขึ้นทำให้รับกับกำลังซื้อส่วนใหญ่ของคนชั้นกลาง

พ.ศ. 2549 สำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (สผ.) บังคับให้อาคาร 8 ชั้นหลายอาคารในโครงการเดียวกันต้องใช้มาตรฐานสิ่งแวดล้อมของอาคารขนาดใหญ่พิเศษ หากมีพื้นที่รวมกันเกิน 10,000 ตารางเมตร

พ.ศ. 2551 แก้ไขพระราชบัญญัติอาคารชุด ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2551

พ.ศ. 2553 โครงการระบบขนส่งทางรถไฟเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิและสถานีขนส่งผู้โดยสารอากาศยานในเมือง (Suvarnabhumi Airport Rail Link and City Air Terminal) เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2549

พ.ศ. 2553 เกิดการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมตามแนว Airport Rail Link เป็นจำนวนมาก โดยทำเลที่เป็นที่นิยมของผู้ประกอบการ คือ บริเวณใกล้สถานีพญาไท สถานีราชปรารภ และสถานีมีกะสัน

4.3 ประเภทของคอนโดมิเนียม

ทีมีวิจัย ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย (2559) ก็ได้มีการแบ่งระดับเกรดของคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครออกเป็น 5 ระดับ ได้แก่ ซุปเปอร์ไพร์มคอนโด, ไพร์ม คอนโด, คอนโดมิเนียมเกรดเอ, คอนโดมิเนียมเกรดบี และคอนโดมิเนียมเกรดซี โดยรายละเอียดการแบ่งเกรดแสดงดังภาพที่ 4.1

การจัดระดับเกรดคอนโดมิเนียม					
เกรดของคอนโด	ซุปเปอร์ไพร์ม คอนโดถือ 1% ของกรุงเทพ	ไพร์ม คอนโด ถือ 5% ของกรุงเทพ	เกรด เอ คอนโดส่วนมากในใจกลาง เมืองกรุงเทพ	เกรด บี	เกรด ซี คอนโดส่วนมากในกรุงเทพมหานคร
ราคาต่อตารางเมตร	THB 280,000+	THB 200,000+	THB 150,000 – 200,000	THB 80,000 – 149,999	ต่ำกว่า 80,000
ราคาต่อหน่วยเริ่มต้น	THB 15 ล้าน	THB 10 ล้าน	THB 5 ล้าน	THB 2.5 ล้าน	ราคาใดก็ได้
ขนาดของหน่วย และประเภท ของหน่วย	เป็นห้องสองห้องนอน เป็นส่วนมาก และหนึ่งห้องนอน จำนวนหนึ่ง	หนึ่งห้องนอนขนาดใหญ่ (45 – 60 ตร.ม.) และมีห้องแบบสอง และสามห้องนอน จำนวนหนึ่ง	ห้องส่วนมาก เป็นห้องแบบหนึ่งห้องนอน (ขนาด 32-50 ตร.ม.) และหนึ่งห้องสองห้องนอนเป็นบางส่วน	ห้องส่วนมากเป็นห้องแบบหนึ่ง ห้องนอน (ขนาด 28-50 ตร.ม.) และหนึ่งห้องสองห้องนอนเป็นบางส่วน	เกือบทั้งหมดเป็นห้องแบบหนึ่ง ห้องนอน กับขนาดห้องใกล้เคียงกัน หรือเท่ากับ หนึ่ง ห้องนอน
สถานที่ตั้ง	บนถนนใหญ่ ภายในใจกลางกรุงเทพ ใกล้รถไฟฟ้า	อยู่ในซอยของถนนใหญ่ ภายในใจกลางกรุงเทพ ใกล้รถไฟฟ้า	อยู่ภายในใจกลางกรุงเทพ หรือบริเวณรอบใจกลางเมือง	ภายในบริเวณรอบใจกลางเมือง	ที่ใดก็ได้
อื่นๆ	เป็นคอนโดสูง (เกิน 30 ชั้น) พลาซ่าขนาดใหญ่หรือสระว่ายน้ำ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ดีเยี่ยมมีสิ่งอำนวยความสะดวก ครบถ้วนได้มาตรฐาน บริการ Concierge	เป็นคอนโดสูง (เกิน 30 ชั้น) พลาซ่าขนาดใหญ่ สิ่งอำนวยความสะดวก ดีเยี่ยมมีสิ่งอำนวยความสะดวก ครบถ้วนได้มาตรฐาน บริการ Concierge	หากคอนโดไม่สามารถ จัดเป็นคอนโดประเภทใดก็ได้ แม้ว่าราคาจะใกล้เคียงกับเกรด เอ จะถูกจัดให้เป็นเกรด บี	-	-

ภาพที่ 4.1 การแบ่งระดับคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครตามเกณฑ์ ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย. โดย ทีมีวิจัย ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย, 2559, กรุงเทพฯ: บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

ซึ่งมีความใกล้เคียงกันกับการแบ่งระดับคอนโดมิเนียมของรายงานอสังหาริมทรัพย์ของ กรุงเทพมหานคร ซึ่งจัดทำโดยบริษัท ซีบีอาร์อี ริชาร์ด จำกัด ประเทศไทย, ไตรมาสที่ 2 (2560) พบว่ามีการแบ่งระดับคอนโดมิเนียมในปัจจุบันออกเป็น 6 ระดับโดยอิงตามเกณฑ์ ราคาขายต่อตาราง เมตร และราคาขายเริ่มต้นต่อหน่วย โดยมียาละเอียดแสดงดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1

การแบ่งระดับคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครตามเกณฑ์ ซีบีอาร์อี ริชาร์ด จำกัด ประเทศไทย
(CBRE Thailand) พ.ศ. 2560

ระดับโครงการ	ราคาขาย
ซูเปอร์ลักซัวรี (Super Luxury)	ราคาขาย/ตร.ม. สูงกว่า 300,000 บาท ราคาเริ่มต้น/ยูนิต 20 ล้านบาทขึ้นไป
ลักซัวรี (Luxury)	ราคาขาย/ตร.ม. 200,000 – 299,999 บาท ราคาเริ่มต้น/ยูนิต 10 ล้านบาทขึ้นไป
ไฮเอนด์ (High end)	ราคาขาย/ตร.ม. 120,000 – 199,999 บาท ราคาเริ่มต้น/ยูนิต 5 ล้านบาทขึ้นไป
ระดับอัปสเกล (Upscale)	ราคาขาย/ตร.ม. 90,000 – 119,999 บาท
มิดเรจค์ (Mid-range)	ราคาขาย/ตร.ม. 70,000 – 89,999 บาท
เอ็นทรีเลเวล (Entry-level)	ราคาขาย/ตร.ม. ต่ำกว่า 69,999 บาท

หมายเหตุ. จาก รายงานอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

โดยคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์ (High end) ขึ้นไปจนถึงระดับซูเปอร์ลักซัวรี (Super Luxury) มักจะมีคุณสมบัติทั่วไปคือ

- 1) ทำเลที่ตั้ง (Location) เดินทางเข้าถึงได้โดยสะดวก
- 2) สภาพแวดล้อมและชุมชน (Neighbourhood) ที่ดี ปลอดภัย ความเป็นส่วนตัว
- 3) การออกแบบ (Design) อาคาร แบบแปลน และการตกแต่งที่ดี หูหระ มีรสนิยม
- 4) การก่อสร้างที่มีมาตรฐาน (Standard of Construction) ใช้วัสดุมีคุณภาพสูง
- 5) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน (Comprehensive range of facilities) อาทิ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส สนามเทนนิส เป็นต้น
- 6) จำนวนลิฟท์ ที่เหมาะสมและมีระบบควบคุมที่มีประสิทธิภาพ (Sufficient Elevators and M&E System)
- 7) การบริหารจัดการอย่างเป็นมืออาชีพ (Professional Management)
- 8) ที่จอดรถที่สะดวกและเพียงพอ (Sufficient Car Parking)

4.4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม

บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล (2549) ได้ทำการศึกษาเหตุจูงใจในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัย ใกล้สถานียรถไฟฟ้า: กรณีศึกษา โครงการซีดีโฮม รัชดา และ ซีดีโฮม สุขุมวิท พบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 36-45 ปี เป็นผู้มีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100,001 บาทขึ้นไป และส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาโท อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งมีที่พักอาศัยในปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยวและเป็นเจ้าของเอง โดยปัจจุบันในการตัดสินใจของผู้ซื้อให้ความสำคัญมาก 3 ลำดับแรก คือ ทำเล ที่ตั้ง และชื่อเสียงผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ซื้อไม่ได้เปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ เมื่อเข้าสอบถามรายละเอียดโครงการครั้งแรกก็ตัดสินใจซื้อทันที โดยส่วนใหญ่พบว่าตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง และกลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่ทราบข้อมูลโครงการมาจากเพื่อน-ญาติ แนะนำ โดยพบว่าเหตุผลในการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ใหญ่ คือ ซื้อเพื่อการลงทุนมีสัดส่วนมากที่สุด รองลงมาคือซื้อเพื่อเก็งกำไร และลำดับสุดท้ายคือซื้อเพื่อพักอาศัย (แยกเป็นซื้อเพื่อให้ญาติหรือลูกพักอาศัย, เพื่อพักอาศัยเอง และเพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง 9 ตามลำดับ) โดยพบว่ามีผู้ซื้อที่ซื้อเพื่อการลงทุนและเก็งกำไรจำนวนมากว่าผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยจริง กล่าวคือ กล่าวคือ ผู้ซื้อจะอยู่ในกลุ่มของนักลงทุนที่ซื้อเพื่อเก็บไว้ให้เช่าหรือขายต่อ เพราะคิดว่าให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากว่าการลงทุนในแบบอื่นๆ โดยปัจจัยในการตัดสินใจซื้อจะให้ความสำคัญเรื่องทำเลที่ตั้ง และชื่อเสียงผู้ประกอบการเป็นหลัก เพราะโครงการอาคารชุดพักอาศัยนั้นยังไม่มีมีการก่อสร้าง เพราะคิดว่าให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากว่าการลงทุนในแบบอื่นๆ

นฤตย์อร ศรีคงแก้ว และ เบญจวรรณ สุจริต (2558) ได้ทำการศึกษาปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อในระดับมากที่สุดค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย 3 ลำดับแรก คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เพราะการที่ประชาชนจะเลือกซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อตอบสนองความต้องการด้านที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องเลือกที่ตัวของผลิตภัณฑ์ก่อนว่ามีคุณสมบัติตามที่ต้องการ มีการดูแลความสะดวกและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของพื้นที่ส่วนกลาง มีระบบสาธารณูปโภคที่ครบครัน (ประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์) มีการวางระบบเน็ตเวิร์คเชื่อมต่อโครงข่ายสาธารณะ เป็นต้น นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงการวางระบบรักษาความปลอดภัยด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยด้วย

ภูวิศ สิงห์สกุลชัยชาญ (2558) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมประเภทสูงเกินกว่า 8 ชั้น ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่านอกเหนือจากทำเลที่ตั้งแล้วมีอีก 6 ปัจจัยที่ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครให้ความสำคัญ โดยสามารถเรียงลำดับตามความสำคัญจากมากไปน้อย ได้ดังนี้ ปัจจัยด้านการดูแลและสภาพแวดล้อม ปัจจัยด้านกระบวนการขาย ปัจจัยด้าน

ราคา คุณภาพการก่อสร้างและความเพียงพอของที่ดินจ่อรถ ปัจจัยด้านคุณลักษณะเพิ่มเติม ปัจจัยด้านพนักงานขายและคุณภาพเฟอร์นิเจอร์ และปัจจัยด้านความสะดวก

บริษัท ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย จำกัด (2561) ได้ทำการสรุปปัจจัยหลักที่มีผลต่อการพิจารณาซื้อคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครของกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ปัจจัยสำคัญดังนี้ 1) ทำเลที่ตั้ง โดยเฉพาะบริเวณพื้นที่ที่มีสถานที่สำคัญหรือการเข้าถึงจุดบริการขนส่งมวลชน 2) ราคามีความสัมพันธ์โดยตรงกับทำเลที่ตั้ง โดยระดับของโครงการเป็นปัจจัยที่สองในการกำหนดราคา 3) สิ่งอำนวยความสะดวกรวมถึงการตกแต่งโดยรวมที่มีเหมาะสมกับโครงการ

4.5 กลยุทธ์ด้านการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม

ส่วนงานบริหารงานขายและการตลาด บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (2560) ได้แบ่งกลยุทธ์ด้านการตลาดของคอนโดมิเนียมออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ กลยุทธ์ทางด้านทำเล, กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ทางด้านความน่าเชื่อถือ โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

4.5.1 กลยุทธ์ทางด้านทำเล

(1) เลือกทำเลที่คึกคัก

การทำงานในทำเลที่ลูกค้ามีความคุ้นเคยนั้นจะมีความได้เปรียบทั้งในด้านการประชาสัมพันธ์ ที่รู้ข้อดี จึงทำให้ดึงดูดขายในทำเลมาใช้ได้อย่างถูกต้อง เพราะโดยปกติแล้วเมื่อผู้พักอาศัยเกิดความคุ้นเคยกับพื้นที่นั้นๆ มักไม่ตัดสินใจย้ายถิ่นฐานเพราะต้องปรับตัวในหลายๆ ด้าน ทั้งการเดินทาง การใช้ชีวิต และอื่นๆ ดังนั้นอาจมองเป็นทำเลไลฟ์สไตล์(Lifestyle) ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และเป็นย่านที่คนทั่วไปรู้จักกันเป็นอย่างดีอยู่แล้ว เช่น ทองหล่อ เอกมัย พระราม 9 ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากย่าน Prime Area และสามารถเดินทางเข้าถึงย่านธุรกิจ ใจกลางเมืองได้ด้วยการคมนาคมสาธารณะอย่างสะดวก

(2) จับตลาดขนาดเล็กที่มีศักยภาพ

การเน้นกลุ่มตลาดที่มีลูกค้าเป็น Real Demand ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความประสงค์จะอยู่อาศัยจริงนั้น เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์การตลาดคอนโดที่ไม่ควรมองข้าม เพราะด้วยความที่คอนโดเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ของมนุษย์ จึงยังมีกลุ่มคนที่ต้องการมีที่พักอาศัยเป็นของตนเองอยู่อีกเป็นจำนวนมาก ประกอบกับการส่งเสริมจากทั้งภาครัฐและเอกชนที่ทำให้ราคาขายที่พักอาศัยแทบจะไม่ต่างจากค่าเช่าหอหรือพาร์ทเมนต์รายเดือน ทั้งนี้ยังหาๆ ยังเป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าเพิ่ม ดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่จะสามารถสร้างฐานลูกค้าได้ง่าย และเป็นตลาดที่นักลงทุนรายใหญ่นิยมอีกด้วย

(3) เน้นทำเลที่เหนือกว่า

เลือกทำเลที่ดีที่สุด หรือเหนือกว่าคู่แข่งในพื้นที่เดียวกันโดยการหาจุดเด่นของที่ตั้งของโครงการ อาทิ ติดบันไดรถไฟ ติดถนนใหญ่ ใกล้ทางด่วน หรือโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ อาทิ ศูนย์การค้า คอมมูนิตี้มอลล์ โรงพยาบาล ฯลฯ รวมถึงโปรเจกต์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นจากผลของการที่เมืองขยายตัวอย่างรวดเร็ว เพราะลูกค้าที่ซื้อคอนโดจะมองหาความสะดวกสบาย และตอบโจทย์กับการใช้ชีวิตเมืองสมัยใหม่เป็นอันดับแรก

4.5.2 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

(1) คุณภาพ

การเลือกใช้วัสดุชั้นดีในการก่อสร้าง ตกแต่ง หรือเฟอร์นิเจอร์จากแบรนด์ที่มีคุณภาพ รวมทั้งการเลือกผู้รับเหมาที่ได้รับการการันตี ด้านชื่อเสียง ประสบการณ์ นอกจากจะทำให้ลูกค้าประทับใจและมั่นใจในคุณภาพของโครงการแล้ว ยังยังช่วยเสริมในการประชาสัมพันธ์ให้กับโครงการ ถือเป็นอีกรูปแบบกลยุทธ์การตลาดคอนโดที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

(2) ความแตกต่าง

การสร้างแนวคิด(Concept) ที่แข็งแรงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ช่วยกระตุ้นความรู้สึกทางด้านอารมณ์ด้วยการสร้างเรื่องราวที่มาของรูปแบบโครงการด้วยสไตล์ต่างๆ อาทิ การออกแบบที่มีการผูกเรื่องราวต่างๆ เพื่อดึงให้คนเข้ามาชมโครงการ จนท้ายที่สุดก่อให้เกิดการขาย

(3) ความคุ้มค่า

การออกแบบห้อง ที่เหมาะกับการพักอาศัยจริง ด้วยการใช้เฟอร์นิเจอร์แบบ Multi-Function สำหรับการสร้างพื้นที่ (Space) ให้ดูกว้างขวางน่าอยู่ ให้ลูกค้ารู้สึกถึงความคุ้มค่าจากการได้รับความสะดวกสบาย และฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบโจทย์การดำรงชีวิต หรือการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้เป็นกลยุทธ์การตลาดคอนโดในฐานะส่วนประกอบเสริมเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการขาย และคุณภาพชีวิตให้กับลูกค้าได้อีกด้วย

4.5.3 กลยุทธ์ทางด้านความน่าเชื่อถือ

ปัจจุบันลูกค้ามีช่องทางในการค้นคว้าหาข้อมูลกันมากขึ้น ข้อมูลต่างๆ สามารถเข้าถึงได้อย่างรวดเร็วผ่านอินเทอร์เน็ต ดังนั้นความน่าเชื่อถือทางด้านข้อมูลจึงเป็นกลยุทธ์การตลาดคอนโดที่สำคัญที่สุด ซึ่งการใช้ผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการยอมรับเป็นผู้ให้ข้อมูลจะทำให้ข้อมูลนั้นมีความ

นำเชือถือ หรือเชิญสื่อที่เกี่ยวข้องกับงานด้านอสังหาฯ เข้ามารีวิวโครงการเพื่อให้เป็นสื่อกลางในการนำเสนอจุดขายของโครงการอสังหาฯ นั้นๆ ได้

สำหรับการทำกลยุทธ์การตลาดคอนโดในปัจจุบันแตกต่างจากในอดีตอย่างสิ้นเชิง การใช้ช่องทางหลากหลายในการประชาสัมพันธ์ควบคู่กันไป จึงเป็นวิธีที่จะช่วยให้การกระจายข่าวสารเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถแสดงจุดยืน คุณภาพ จุดขาย ของโครงการอสังหาฯ ออกไปสู่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อก่อให้เกิดเป็นผลกำไรทั้งสองฝ่าย ทั้งโครงการที่สามารถปิดการขายในระยะเวลาที่รวดเร็วตามกำหนด และลูกค้าก็ได้ที่พักอาศัยสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดียิ่งขึ้น

4.6 สรุปปัจจัยสำคัญจากการทบทวนวรรณกรรม

การทบทวนวรรณกรรมในแต่ละหัวข้อทำให้ผู้ศึกษามีความรู้ความเข้าใจในรายละเอียด และลักษณะเฉพาะของอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมมากยิ่งขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.2

สรุปปัจจัยสำคัญจากการทบทวนวรรณกรรมและการนำไปประยุกต์ใช้ในการศึกษา

ข้อที่	หัวข้อทบทวนวรรณกรรม	ความรู้ที่ได้และการนำไปประยุกต์ใช้
4.1	นิยามของคอนโดมิเนียม	มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการถือกรรมสิทธิ์ของคอนโดมิเนียม กล่าวคือ คอนโดมิเนียมไม่ใช่ตัวอาคาร แต่เป็นการจัดการกรรมสิทธิ์หรือเป็นการจัดการอาคารที่มีอยู่ โดยกรรมสิทธิ์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ กรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์ส่วนกลาง
4.2	พัฒนาการของอาคารชุดในประเทศไทย	ความรู้ความเข้าใจในความเป็นมาโดยละเอียด ของอสังหาฯประเภทคอนโดมิเนียม มองเห็นปัจจัยในด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง ความเสี่ยง และโอกาสของธุรกิจ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการเงิน อาทิ 1) ปัจจัยทางด้านสังคมและวิถีการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป 2) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ เช่น มาตรการกระตุ้นอสังหาฯของภาครัฐ การกำหนดอัตราดอกเบี้ย และภาวะเงินเฟ้อ เป็นต้น

ตารางที่ 4.2

สรุปปัจจัยสำคัญจากการทบทวนวรรณกรรมและการนำไปประยุกต์ใช้ในการศึกษา

ข้อที่	หัวข้อทบทวนวรรณกรรม	ความรู้ที่ได้และการนำไปประยุกต์ใช้
4.2	พัฒนาการของอาคารชุดในประเทศไทย(ต่อ)	3) ปัจจัยการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม ซึ่งเป็นจุดเปลี่ยนของคอนโดมิเนียม ส่งผลให้ทำเลที่ได้รับค่านิยมกลายเป็นทำเลบริเวณใกล้สถานีรถไฟฟ้าทั้ง BTS MRT และ ARL จนกระทั่งในปัจจุบัน 4) ปัจจัยด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน 5) ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคา ซึ่งมีผลมาจากราคาวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น ราคาที่ดินที่แพงขึ้น อุปสงค์ของคอนโดติดรถไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ เป็นต้น
4.3	ประเภทของคอนโดมิเนียม	มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องเกณฑ์ในการแบ่งเกรดของคอนโดมิเนียมตามเกณฑ์มาตรฐานซึ่งเป็นที่ยอมรับของตลาดในปัจจุบัน ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 6 ประเภท ตามเกณฑ์ราคาขายต่อตารางเมตร และราคาขายเริ่มต้นเป็นหลัก (อ้างอิงตามเกณฑ์ ซีบีอาร์อี ประเทศไทย พ.ศ. 2560) ตลอดจนเข้าใจคุณสมบัติสำคัญที่คอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์ (High end) ขึ้นไปควรมี ซึ่งสามารถนำไปเป็นกรอบแนวทางในการกำหนดราคาขายและการออกแบบผลิตภัณฑ์ (Product) ให้ตรงตามมาตรฐาน
4.4	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม	มีความรู้ความเข้าใจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมของผู้ซื้อมากขึ้น ซึ่งสามารถนำไปเป็นแนวทางในการออกแบบแบบสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และเป็นแนวทางในการออกแบบผลิตภัณฑ์ (Product) ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ทั้งนี้พบว่าในแต่ละงานวิจัยมีข้อสรุปที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความแตกต่างในแต่ละพื้นที่และกลุ่มตัวอย่าง โดยสามารถสรุปปัจจัยหลักที่กล่าวถึงมากที่สุด 3 ลำดับในงานวิจัยที่ทบทวนวรรณกรรมมา ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.2

สรุปปัจจัยสำคัญจากการทบทวนวรรณกรรมและการนำไปประยุกต์ใช้ในการศึกษา

ข้อที่	หัวข้อทบทวนวรรณกรรม	ความรู้ที่ได้และการนำไปประยุกต์ใช้
4.4	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม(ต่อ)	1) ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง โดยจะพิจารณาบริเวณที่ใกล้จุดบริการขนส่งมวลชน และรถไฟฟ้าเป็นหลัก 2) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยพิจารณาว่าห้องชุดมีรูปแบบและคุณสมบัติตามที่ต้องการ 3) ปัจจัยด้านด้านราคา โดยพิจารณาว่ามีความคุ้มค่าในทุกด้าน นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านอื่นๆ อาทิ ด้านคุณภาพการก่อสร้าง, ความเพียงพอของที่จอดรถ, สิ่งอำนวยความสะดวกและการตกแต่งภายในโครงการ, ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย, ด้านกระบวนการขาย, ด้านระบบรักษาความปลอดภัยด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย และชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เป็นต้น
4.5	กลยุทธ์ด้านการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม	มีความรู้ความเข้าใจถึงกลยุทธ์ด้านการตลาดของคอนโดมิเนียมในเชิงลึก โดยกลยุทธ์ทางด้านการตลาดแบ่งออกเป็น 3 ด้าน คือ 1) กลยุทธ์ทางด้านทำเล: เลือกทำเลที่คึกคัก, จับตลาดขนาดเล็กที่มีศักยภาพ และเน้นทำเลที่เหนือกว่า 2) กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์: คุณภาพ, ความแตกต่าง และความคุ้มค่า 3) กลยุทธ์ทางด้านความน่าเชื่อถือ: เชิญสื่อและผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องด้านอสังหาฯและได้รับการยอมรับเข้ามารีวิวโครงการ และเป็นผู้ให้ข้อมูลเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ซึ่งสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์เป็นแนวทางในการออกแบบกลยุทธ์ด้านการตลาดของโครงการให้มีความเหมาะสม เพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จมากขึ้น

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

5.1 ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร

5.1.1 สถานการณ์ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร ปี 2561

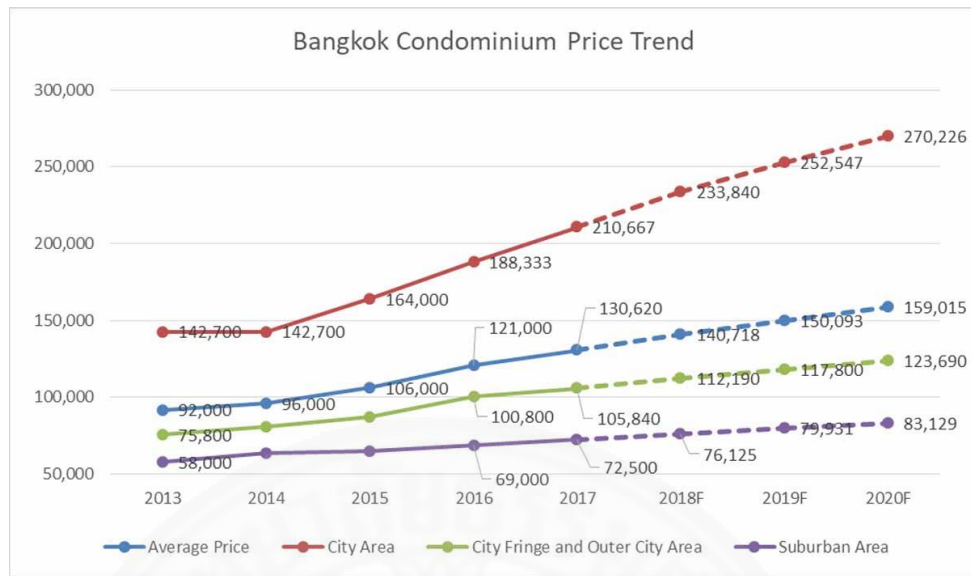
จากการศึกษาวิจัยตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปี 2560 ของเน็กซ์ พร็อพเพอร์ตี้ พบว่าอุปทานการเสนอขายโครงการใหม่ในปี 2560 สูงกว่าภาพรวมใน 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งมีอัตราเฉลี่ย 53,600 หน่วยต่อปี โดยมีอุปทานการเสนอขายโครงการใหม่จำนวนทั้งสิ้น 62,700 หน่วย จาก 128 โครงการ (สูงกว่าอัตราเฉลี่ยห้องชุดที่เปิดตัวในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาถึง 15%) ขณะเดียวกัน จำนวนห้องชุดออกสู่ตลาดมากที่สุดในรอบ 10 ปี เนื่องมาจาก ผู้ประกอบการขนาดใหญ่และรายใหม่ เดินหน้าพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง มีการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่เกิดขึ้นจำนวนมาก ส่งผลทำให้ ปัจจุบันมีจำนวนห้องชุดรวมทั้งตลาดมากถึง 550,000 หน่วย ดังแสดงใน ภาพที่ 5.1



ที่มา: Nexus Research, ธันวาคม 2560

ภาพที่ 5.1 อุปทาน อุปสงค์ และยอดขายโครงการคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปี 2547-2560. โดย บริษัท เน็กซ์ พร็อพเพอร์ตี้ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด, 2560

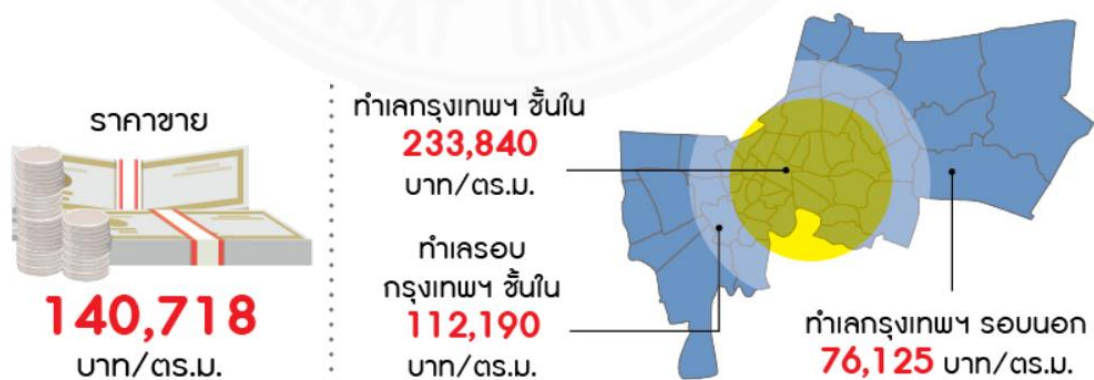
ทั้งนี้ได้คาดการณ์แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมในปี 2561 ว่าอุปทานจะเพิ่มขึ้นอีกไม่ต่ำกว่า 55,000 หน่วย หรือ 10% โดยความต้องการห้องชุดจะยังคงรักษาระดับการเติบโตในอัตราที่ใกล้เคียงกันกับปีที่ผ่านมาจำนวน 5 หมื่นหน่วย



Nexus Research, December 2017

ภาพที่ 5.2 คาดการณ์แนวโน้มราคาคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปี 2556 – 2563. โดย บริษัท เน็กซ์ส พรอพเพอร์ตี้ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด, 2560

สำหรับราคาคอนโดมิเนียมในตลาดกรุงเทพฯ ชั้นใน ปี 2561 คาดว่าอาจปรับตัวขึ้นอีกอย่างน้อย 11% โดยพื้นที่รอบกรุงเทพฯ ชั้นในและตลาดรอบนอกราคาจะปรับตัวขึ้นอีกประมาณ 5 - 6% ส่งผลให้ภาพรวมมีราคาเฉลี่ยปรับขึ้น 8% เป็น 140,718 บาทต่อตารางเมตร โดยพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นในราคาจะปรับตัวขึ้นไปที่ 233,840 บาทต่อตารางเมตร, พื้นที่โดยรอบกรุงเทพฯ ชั้นในเป็นราคา 112,190 บาทต่อตารางเมตร และพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นนอกปรับตัวขึ้นอยู่ที่ราคา 76,125 บาทต่อตารางเมตร ดังแสดงในภาพที่ 5.2 และ 5.3



ภาพที่ 5.3 คาดการณ์ราคาคอนโดมิเนียมในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ปี 2561. จาก BLT Bangkok: ส่องแนวโน้มตลาดคอนโดปี 61 (11 มกราคม 2561), โดย บริษัท เนคท์ทาร์ จำกัด, 2561

โดยยังพบว่าตั้งแต่ปี 2560 นักลงทุนต่างชาติหันมาสนใจลงทุนในตลาดอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น เนื่องจากมีอุปทานใหม่ที่มีการออกแบบของนวัตกรรมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัย รวมทั้งประเทศไทยได้เปิดโอกาสให้นักลงทุนต่างชาติสามารถลงทุนได้โดยไม่ได้รับผลกระทบจากค่าภาษีและอากรแสตมป์ที่มีราคาแพง ทั้งนี้ไทยได้รับกระแสการลงทุนเพิ่มมากขึ้นจากนักลงทุนชาวจีน โดยส่วนใหญ่จะเป็นคอนโดราคาระดับกลางมากถึง 40% การจัดแสดงโครงการที่อยู่อาศัยในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (Road Show) รวมถึงประเทศจีนจึงถือเป็นกิจกรรมทางการตลาดที่สำคัญและมีแนวโน้มที่จะขยายใหญ่มากขึ้นอีกในปี 2561

5.1.2 ตลาดคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์(High end) และลักซ์วรี(Luxury)

จากการศึกษารายงานอสังหาริมทรัพย์ไตรมาสที่ 2 ปีพ.ศ. 2560 ของ CBRE Thailand พบว่า เนื่องด้วยเงื่อนไขในการปล่อยกู้สินเชื่ที่อยู่อาศัยของสถาบันทางการเงินมีความเข้มงวดมากขึ้น ปล่อยกุน้อยลง ตลาดคอนโดมิเนียมในบริเวณรอบนอกเขตพื้นที่ใจกลางเมืองและพื้นที่ชานเมืองอยู่ในสถานะชะลอตัว ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องหันมาจับตลาดคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์(High-end), ลักซ์วรี (Luxury) และซูเปอร์ลักซ์วรี (Super Luxury) ในใจกลางเมืองแทน ในขณะที่ที่ดินใจกลางเมืองมีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ จึงมีผลทำให้ราคาขายเฉลี่ยของคอนโดในระดับดังกล่าวค่อยๆเพิ่มสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ โดยมีโครงการสำคัญที่เกิดขึ้นแสดงดังภาพที่ 5.4



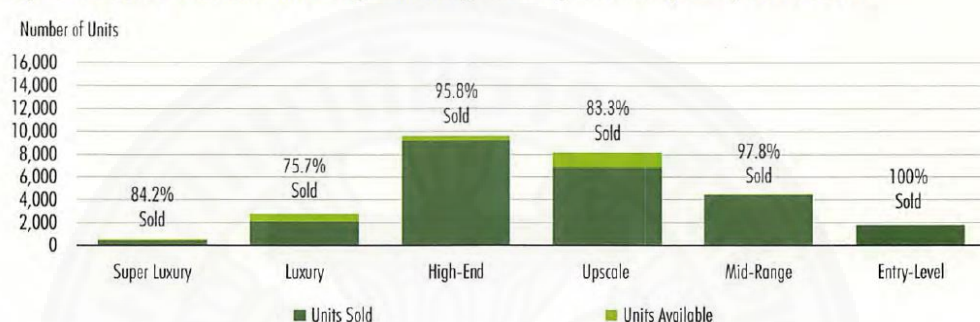
ภาพที่ 5.4 โครงการสำคัญของตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครตามช่วงเวลาสำคัญ. จากรายงานอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

ทั้งนี้แม้ตลาดคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์และลักซ์วรีจะค่อนข้างซบเซาตั้งแต่ช่วงปี 2557 ที่ผ่านมา แต่ก็กลับมีการทำลายสถิติราคาคอนโดมิเนียมที่ระดับราคามากกว่า 300,00 บาทต่อตารางเมตรถึง 5 โครงการด้วยกัน ได้แก่ 185 ราชดำริ ที่ราคา 330,000 บาท ต่อ

ตารางเมตร ส่วน เดอะ สุโขทัย เรสซิเดนเซส, เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก, แมกโนเลียส์ วอเตอร์พรอนท์ เรสซิเดนซ์ และมาร์ค สุขุมวิท ที่ราคา 310,000 ล้านบาทต่อตารางเมตร

เมื่อทำการวิเคราะห์สัดส่วนยูนิตของคอนโดที่ขายได้ในไตรมาสที่ 2 ปีพ.ศ. 2560 (ภาพที่ 5.5) แล้วพบว่า มีจำนวนยูนิตที่ขายไปแล้วเฉลี่ยในตลาดสูงถึง 90.4% ทั้งนี้คอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์(High-end) มีสัดส่วนสูงที่สุดในตลาด และมีจำนวนยูนิตขายแล้วคิดเป็น 95.8% ซึ่งแสดงให้เห็นถึงอุปสงค์ของตลาดคอนโดในระดับดังกล่าวว่าเป็นที่ต้องการของตลาดค่อนข้างสูง

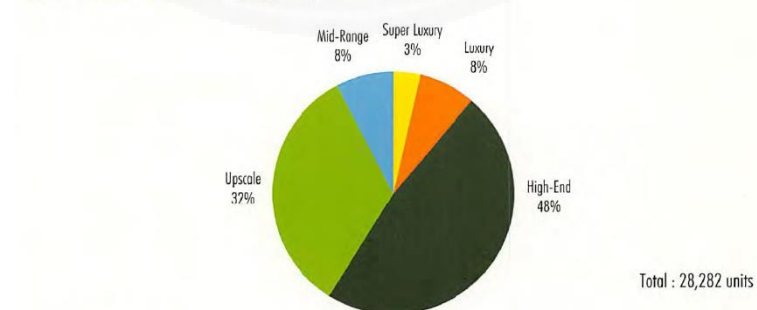
Figure 4.2: Sales Performance of Existing Units Being Marketed, Classified by Grade, 2014-Q2 2017



ภาพที่ 5.5 สัดส่วนยูนิตของคอนโดที่ขายได้ในไตรมาสที่ 2 ปีพ.ศ. 2560. จาก รายงาน อสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

ทั้งนี้คาดการณ์ว่าภายในปีพ.ศ. 2564 จะมีอุปทานของตลาดคอนโดมิเนียมที่จะเกิดขึ้นจำนวนประมาณ 28,282 ยูนิต และระดับของโครงการที่จะมีสัดส่วนสูงที่สุดในตลาด ยังคงเป็นโครงการคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์(High-end) โดยจะมีสัดส่วนประมาณ 48% ของตลาด

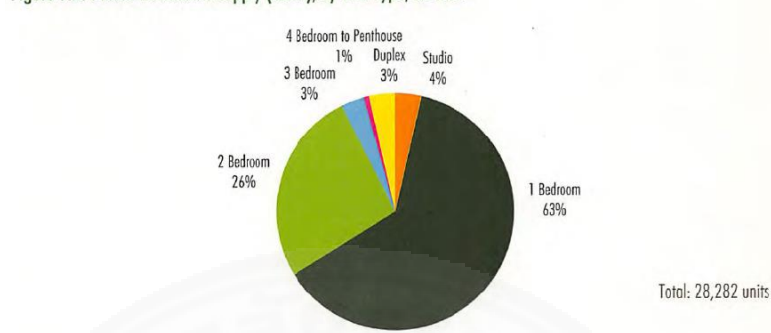
Figure 10: Future Downtown Supply (Units), by Grade, Q2 2017



ภาพที่ 5.6 การคาดการณ์อุปทานของคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองในปี พ.ศ. 2564. จาก รายงาน อสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

โดยประเภทห้องชุดที่มีสัดส่วนมากที่สุดเป็นอันดับ 1 คือ แบบ 1 ห้องนอน (จำนวน 63%) รองลงมาคือประเภท 2 ห้องนอน(26%) และห้อง Studio (4%) ตามลำดับ

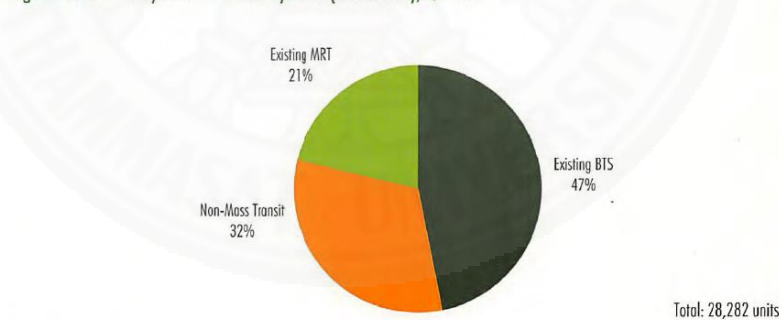
Figure 9.2: Future Downtown Supply (Units), by Unit Type, Q2 2017



ภาพที่ 5.7 การคาดการณ์รูปแบบห้องชุดของคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองในปี พ.ศ. 2564. จาก รายงานอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ.2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

ทั้งนี้โครงการส่วนมากจำนวน 47% และ 21% ยังคงตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้า BTS และรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ในระยะทางไม่เกิน 800 เมตรเป็นหลัก ในขณะที่อีก 32% จะตั้งอยู่ไกลเกินกว่า 800 เมตร

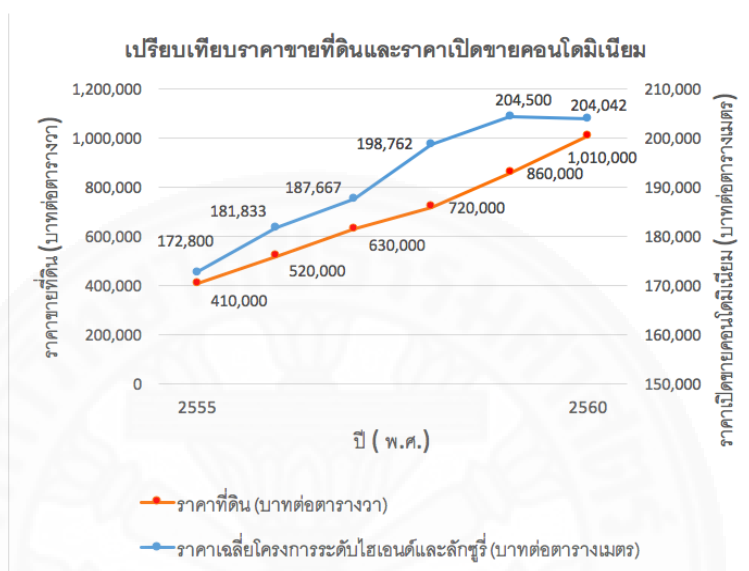
Figure 9.3: Proximity to Mass Transit Systems (Downtown), Q2 2017



ภาพที่ 5.8 การคาดการณ์ระยะห่างของโครงการคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองจากสถานีรถไฟฟ้า BTS และ MRT ในปี พ.ศ. 2564. จาก รายงานอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2560, โดย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย, 2560, กรุงเทพฯ: บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.

ทั้งนี้ CBRE Thailand คาดการณ์ว่าความต้องการคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์ขึ้นไป จะยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยพบว่าความต้องการส่วนใหญ่จะยังคงมาจากผู้ซื้อชาวไทยเป็นหลักใน สัดส่วน 85% อย่างไรก็ตาม ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายรายยังคงมองหาโอกาสในการขยายตลาด

ไปยังผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยคอนโดมิเนียมที่มีราคาขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทต่อยูนิต มักจะได้รับ ความนิยมจากผู้ซื้อต่างชาติ ประเทศไทยยังได้รับประโยชน์เพิ่มเติมจากการที่ไม่มีการคิดภาษีอากร แสตมป์กับชาวต่างชาติ ต่างจากประเทศอื่น เช่น สิงคโปร์ และฮ่องกง ซึ่งสิ่งนี้เป็นการช่วยเพิ่มความ น่าสนใจให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 5.9 การเปรียบเทียบราคาขายที่ดินและราคาเปิดขายคอนโดมิเนียม. โดย บริษัท เน็กซ์ พรอพเพอร์ตี้ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด, 2561

จากภาพที่ 5.9 ผลสำรวจสังหาฯ โดยเน็กซ์ พรอพเพอร์ตี้ ได้ระบุเช่นเดียวกันว่า ทำเลอโศกถึงเอกมัยซึ่งเป็นพื้นที่ใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา มีศักยภาพสำหรับการพัฒนาโครงการ คอนโดมิเนียมทั้งในระดับ ไฮเอนด์(Hi end) และลักซัวรี่(Luxury) โดยภาพรวมราคาที่ดินมีแนวโน้ม สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราเติบโตเฉลี่ยปีละ 19% และอีกในสองปีข้างหน้ามีแนวโน้มการปรับตัว สูงขึ้นอีก อย่างน้อยปีละ 10% โดยในช่วงปี 2555 ถึงไตรมาส 3/60 มีอุปทานใหม่ 14,332 หน่วยจาก 48 โครงการ เมื่อเปรียบเทียบอุปทานรวม 14,332 หน่วย พบว่า โครงการระดับไฮเอนด์มีจำนวนมาก สุดถึง 55% หรือ 7,919 หน่วย ตามด้วยระดับลักซัวรี่ 4,089 หน่วย และซูเปอร์ลักซัวรี่ 2,324 หน่วย

ด้านระดับราคาก็ปรับตัวขึ้นอย่างต่อเนื่องจากราคาเฉลี่ย 158,800 บาท/ตารางเมตร เป็น 222,944 บาท/ตารางเมตร โดยอัตราเติบโตในช่วง 6 ปีเฉลี่ยปีละ 9% ทั้งนี้ข้อจำกัดด้านการหา ที่ดินและเงินลงทุนกลายเป็นปัจจัยทำให้ผู้พัฒนาโครงการมีแนวโน้มการร่วมลงทุนกับบริษัทต่างชาติ และพัฒนาโครงการด้วยจุดเด่นที่แตกต่างออกไป

5.1.3 สรุปการวิเคราะห์ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร

จากการศึกษาสถานการณ์ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครในปัจจุบัน และแนวโน้มตลาดในอีก 4 ปีข้างหน้า สามารถนำมาวิเคราะห์และนำไปประยุกต์ใช้กับโครงการได้ดังนี้

5.1.3.1 สถานการณ์ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร ปี 2561

จากการศึกษาข้อมูลพบว่า อุปทานการเสนอขายโครงการใหม่ในปี 2560 สูงกว่าภาพรวมใน 5 ปีที่ผ่านมาถึง 15% คาดการณ์แนวโน้มในปี 2561 อุปทานจะเพิ่มขึ้นอีกไม่ต่ำกว่า 10% (55,000 หน่วย) เช่นเดียวกันกับด้านอุปสงค์คือจะยังคงเติบโตใกล้เคียงกันกับปีที่ผ่านมาจำนวน 5 หมื่นหน่วย

ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในภาพรวมของตลาดว่ายังมีอุปสงค์ของตลาดอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ซึ่งช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นด้านความเป็นไปได้ทางการตลาดในการพัฒนาโครงการมากยิ่งขึ้น

5.1.3.2 ตลาดคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์(High end) และลักซ์วรี(Luxury)

จากการศึกษาข้อมูลพบว่า ปัจจุบันตลาดคอนโดมิเนียมรอบนอกพื้นที่ใจกลางเมืองและชานเมืองชะลอตัว ผู้ประกอบการจำนวนมากหันมาจับตลาดคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์(High-end) และลักซ์วรี (Luxury) ในใจกลางเมืองแทน แนวโน้มอุปทานตลาดคอนโดมิเนียมในระดับ Luxury และ Hi end ยังคงเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต ราคาขายก็ขยับตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ ทั้งนี้ในปัจจุบันคอนโดมิเนียมระดับ High-end มีจำนวนยูนิตขายแล้ว 95.8% จากการคาดการณ์ของซีบีอาร์อี ประเทศไทย (2560) คาดว่าแนวโน้มการเติบโตของคอนโดมิเนียมในระดับ High-end จะมีสัดส่วนสูงที่สุดคิดเป็น 48% ของตลาดในปี พ.ศ. 2564 โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้:

1. ประเภทห้องชุดที่มีสัดส่วนมากที่สุดคือ ประเภท 1 ห้องนอน (คิดเป็นสัดส่วน 63%) รองลงมาคือประเภท 2 ห้องนอน(26%) และห้อง Studio (4%) ตามลำดับ
2. ผู้ซื้อเป็นชาวไทย 85% (ตลาดหลัก) และเป็นชาวต่างชาติ 15% (ตลาดรอง) โดยตลาดของชาวจีนและฮ่องกง มีแนวโน้มเติบโตสูงที่สุด
3. โครงการส่วนมาก 47% และ 21% ยังคงตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้า BTS และ MRT ตามลำดับ ในระยะรัศมีไม่เกิน 800 เมตร

ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงศักยภาพเชิงลึกมากขึ้นของตลาดคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์ (Hi end) ว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดสูงกว่าคอนโดมิเนียมในระดับอื่นทั้งในสถานการณ์ปัจจุบันและอนาคตในอีก 3 ปีข้างหน้า ตลอดจนสามารถนำข้อมูลการคาดการณ์เชิงลึก อาทิ ประเภทห้องชุด และตลาดผู้ซื้อหลัก-รองของโครงการมาเป็น

แนวทางในการออกแบบสัดส่วนและรูปแบบห้องชุดในโครงการให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งนี้เมื่อพิจารณาด้านสภาพทำเลและการเข้าถึงของโครงการก็พบว่าที่ตั้งโครงการตั้งอยู่ในระยะรัศมีไม่เกิน 800 กิโลเมตรจากสถานีรถไฟฟ้า โดยมีระยะห่าง จากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินเพชรบุรี(MRT)ประมาณ 600 เมตร และห่างจากสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์ มักกะสัน(ARL)ประมาณ 350 เมตร ซึ่งเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นด้านความเป็นไปได้ทางการตลาดในการพัฒนาโครงการมากยิ่งขึ้น

5.2 การวิเคราะห์ตลาดคอนโดมิเนียมในย่านพื้นที่ศึกษา

5.2.1 การวิเคราะห์อุปสงค์

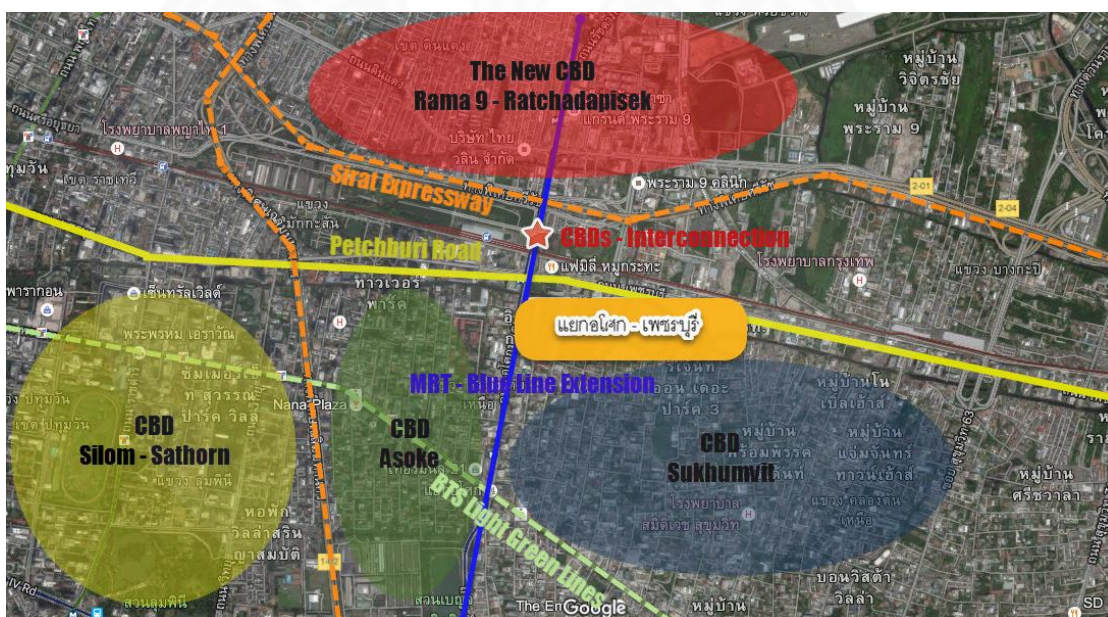
จากศักยภาพทำเลของพื้นที่ศึกษาที่มีจุดแข็งด้านการเป็นจุดเชื่อมต่อการเดินทาง (Hub Transit) ที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นรถไฟฟ้าใต้ดิน(MRT) สถานีเพชรบุรี แอร์พอร์ตเรลลิงค์ สถานีมักกะสัน จุดขึ้นทางด่วนหลากหลายเส้นทาง รวมทั้งศักยภาพในอนาคตที่กำลังจะมีโครงการรถไฟฟ้าสายสีส้มตัดผ่านถนนเพชรบุรีบริเวณแยกยมราช และเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ที่สถานีศูนย์วัฒนธรรม (มีระยะห่างเพียง 2 สถานี จากสถานีเพชรบุรี) จึงทำให้ปัจจุบันย่านนี้กลายเป็นพื้นที่รองรับการขยายตัวความเจริญของเมืองต่อจากพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจชั้นในของกรุงเทพฯ (CBD) อย่าง ย่าน สีลม สาทร สยาม เพลินจิต ชิดลม โอศก สุขุมวิท และจากฝั่งพื้นที่รัชดาฯ-พหลโยธิน รวมทั้งยังรายล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญและสิ่งอำนวยความสะดวกใกล้เคียงโดยรอบจำนวนมาก อาทิ ห้างสรรพสินค้า โรงแรม โรงเรียน โรงพยาบาล สถานทูต สถานที่สำคัญทางราชการ และโครงการสำคัญในระดับเมกะโปรเจกต์ในอนาคต เป็นต้น ทั้งนี้สามารถวิเคราะห์อุปสงค์ของโครงการแบ่งเป็น อุปสงค์ในปัจจุบัน และอุปสงค์ในอนาคต ได้ดังนี้

5.2.1.1 อุปสงค์ในปัจจุบัน

จากการวิเคราะห์และสำรวจโครงการคู่แข่งในบริเวณโดยรอบพื้นที่โครงการ พบว่า กลุ่มอุปสงค์หลักของโครงการจะประกอบไปด้วย พนักงานบริษัทในระดับหัวหน้างาน, ผู้บริหารระดับสูง หรือนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติทั้งที่ทำงานในย่านแหล่งงานใกล้เคียงและพื้นที่โดยรอบโครงการที่สามารถเชื่อมต่อได้โดยสะดวกโดยรถไฟฟ้าทั้ง 2 ประเภท คือ รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT และ รถไฟฟ้า Airport Rail Link, กลุ่มผู้ปกครองนักเรียน-นักศึกษาที่กำลังศึกษาในโรงเรียนเอกชน โรงเรียนนานาชาติ มหาวิทยาลัยในพื้นที่, พนักงานระดับสูงหรือแพทย์ที่ทำงานในโรงพยาบาลเอกชนในพื้นที่, นักลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยมีวัตถุประสงค์ในการซื้อคือ ซื้อเพื่อเก็งกำไรในอนาคต และซื้อเพื่อปล่อยเช่า และพนักงานสายการบินที่ต้องการอาศัยอยู่ใน

ย่านใจกลางเมือง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และสามารถเดินทางไปทำงานที่สนามบินสุวรรณภูมิโดยสะดวกด้วยรถไฟฟ้า Airport Rail Link หรือใช้รถยนต์ส่วนตัว เป็นต้น โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) พนักงานบริษัทในระดับหัวหน้างาน, ผู้บริหารระดับสูง หรือนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ทำงานในย่านแหล่งงานใกล้เคียงและพื้นที่โดยรอบโครงการ ที่ต้องการความสะดวกจากการเดินทางจากรถไฟฟ้าทั้ง 2 ประเภท คือ รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT และ รถไฟฟ้า Airport Rail Link หรือต้องการความสะดวกในการใช้รถยนต์ทั้งในแง่เส้นทางเชื่อมต่อไปยังสถานที่ทำงานหรือขึ้นทางด่วน เป็นต้น โดยอาจเป็นผู้ที่ทำงานอยู่ในย่าน พระราม 9 – รัชดาภิเษก, อโศก – เพชรบุรี, ถนนอโศกมนตรี, สุขุมวิท, เพลินจิต, ชิดลม, สยาม, สีลม, สาทร, พญาไท, พหลโยธิน แลย่านดินแดง เป็นต้น รายละเอียดแสดงดังภาพที่ 5.10



ภาพที่ 5.10 ย่านแหล่งงานสำคัญบริเวณโดยรอบพื้นที่โครงการ. จาก ddproperty: ทำเลแห่งอนาคต แยกอโศก – เพชรบุรี จุดเชื่อมต่อ CBDs ที่ดีที่สุด, โดย กิตติคม พงษ์, 2559

(2) กลุ่มผู้ประกอบการนักเรียน-นักศึกษาที่กำลังศึกษาในโรงเรียนเอกชน โรงเรียนนานาชาติและมหาวิทยาลัยในพื้นที่ โดยพบว่าในบริเวณใกล้เคียงพื้นที่โครงการมีสถานศึกษาสำคัญดังนี้

1. Saint Dominic School



ภาพที่ 5.11 โรงเรียนเซนต์ดอมินิก (Saint Dominic School)

โรงเรียนเซนต์ดอมินิก (Saint Dominic School) เป็นโรงเรียนเอกชนโรมันคาทอลิกชายล้วน ประเภทสามัญศึกษา สังกัดสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการ และเป็นโรงเรียนลำดับที่ 7 ในสังกัดคณะซาลเยียนของคูณฟ็อบบอสโกแห่งประเทศไทย เป็นโรงเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและมัธยมศึกษาตอนปลาย มีครูไทยประมาณ 173 คน ครูต่างชาติประมาณ 15 คน และนักเรียนรวมประมาณ 2,000 กว่าคน ปัจจุบันตั้งอยู่ที่ 1526 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ห่างจากพื้นที่ศึกษาเพียง 200 เมตร

2. Don Bosco Technical College



ภาพที่ 5.12 วิทยาลัยเทคโนโลยีดอนบอสโก (Don Bosco Technical College)

วิทยาลัยเทคโนโลยีดอนบอสโก(Don Bosco Technical College) เป็นโรงเรียนโรมันคาทอลิกชายล้วน จัดตั้งขึ้นโดยอนุมัติของกระทรวงศึกษาธิการ เป็นวิทยาลัยสังกัดมูลนิธิคณะซาเลเซียนแห่งประเทศไทย อยู่ในความอุปการะของกรมประชาสัมพันธ์ และดำเนินกิจการโดยคณะนักบวชซาเลเซียน ปัจจุบันเปิดสอนหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงตั้งอยู่ที่ 1643/3 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ห่างจากพื้นที่ศึกษาเพียง 200 เมตร

3. โรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย (Wattana Wittaya Academy)



ภาพที่ 5.13 โรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย (Wattana Wittaya Academy)

โรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย (Wattana Wittaya Academy) เริ่มก่อตั้งโดยมิชชันนารีคณะเพรสไบทีเรียนมิชชัน จากสหรัฐอเมริกา เดิมมีชื่อเรียกว่า "โรงเรียนกุลสตรีวังหลัง" เป็นโรงเรียนสตรีหญิงแห่งแรกของประเทศไทย ปัจจุบันอยู่ภายใต้สังกัดสำนักงานพันธกิจการศึกษา มูลนิธิแห่งสภาคริสตจักรในประเทศไทย เป็นโรงเรียนระดับปฐมวัย มัธยมศึกษาตอนต้น และมัธยมศึกษาตอนปลาย ตั้งอยู่ที่ 67 สุขุมวิท 19 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โดยมีระยะห่างจากพื้นที่โครงการเพียง 1.7 กิโลเมตร

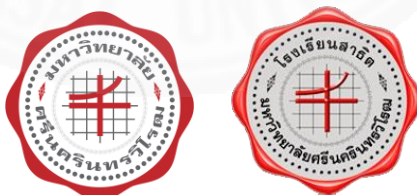
4. NIST International School



ภาพที่ 5.14 โรงเรียนนานาชาตินิสท์ (NIST International School)

โรงเรียนนานาชาตินิสท์เป็นโรงเรียนนานาชาติที่เปิดสอนตามหลักสูตร IB International Baccalaureate (IB) ตั้งแต่ระดับประถมศึกษา (Primary Year Program) เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับนักเรียนก่อนก้าวไปสู่ระดับ IB Middle Years (Years 7-11) และ Pre-University Diploma (Years 12-13) โดย NIST มีจุดเด่นคือ หลักสูตร World Language ให้นักเรียนสามารถเลือกเรียนได้เลือกมากมาย เป็นโรงเรียนนานาชาติที่มีค่าเทอมสูงเป็นลำดับต้นๆของประเทศไทยคือประมาณ 685,400 บาทต่อเทอม ปัจจุบันตั้งอยู่ที่ 6 ถนนสุขุมวิท ซอย 15 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร ห่างจากพื้นที่โครงการประมาณ 2 กิโลเมตร

5. นครินทรวิโรฒ และโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (ฝ่ายมัธยม)



ภาพที่ 5.15 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



ภาพที่ 5.16 โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (ฝ่ายมัธยม)

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เป็นสถาบันอุดมศึกษาในกำกับของ
รัฐเปิดสอนหลักสูตรปริญญาในระดับบัณฑิตศึกษา มหาบัณฑิต และดุษฎีบัณฑิต รวมทั้งภายในยังมี
โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (ฝ่ายมัธยม) ซึ่งเปิดสอนในระดับ
มัธยมศึกษาทั้งตอนต้นและตอนปลาย ประกอบด้วยหลักสูตรภาคปกติและหลักสูตรนานาชาติ
ปัจจุบันตั้งอยู่ที่ 114 ซอยสุขุมวิท 23 เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร มีระยะห่างจากพื้นที่โครงการเพียง
1.1 กิโลเมตร โดยรายละเอียดตำแหน่งที่ตั้งแสดงได้ดังภาพที่ 5.17



ภาพที่ 5.17 ตำแหน่งที่ตั้งของโรงเรียนเอกชน โรงเรียนนานาชาติ และมหาวิทยาลัยในบริเวณ
ใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ. โดย ผู้จัดทำ, 2561

(3) พนักงานระดับสูงหรือแพทย์โรงพยาบาลเอกชนในพื้นที่ เนื่องจากพื้นที่โครงการอยู่ใกล้กับโรงพยาบาลเอกชนจำนวนมาก รายละเอียดแสดงดังภาพที่ 5.18



ภาพที่ 5.18 ตำแหน่งที่ตั้งของโรงพยาบาลเอกชนในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ. โดย ผู้จัดทำ, 2561

(4) นักลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยมีวัตถุประสงค์ในการซื้อคือ ซื้อเพื่อเก็งกำไรในอนาคต และซื้อเพื่อปล่อยเช่า โดยอาจเป็นกลุ่มนักลงทุนที่ไม่ได้อาศัยอยู่ในทำเลบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ แต่ต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในทำเลตามแนวรถไฟฟ้า หรือใกล้กับย่านพื้นที่แหล่งงาน พื้นที่เศรษฐกิจใหม่(New CBD) เพื่อปล่อยเช่าหรือขายต่อ เนื่องจากเป็นทำเลที่มีอุปสงค์ชัดเจนหรืออุปสงค์ในอนาคตมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยจากการลงศึกษาพื้นที่พบว่า มีนักลงทุนในลักษณะดังกล่าวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เป็นคนไทยประมาณ 80% และเป็นชาวต่างชาติที่เป็น ชาวจีน ญี่ปุ่น และชาติอื่นๆ ประมาณ 20%

(5) พนักงานสายการบินและพนักงานท่าอากาศยานที่ต้องการอาศัยอยู่ในย่านใจกลางเมือง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และสามารถเดินทางไปทำงานที่สนามบินสุวรรณภูมิโดยสะดวกด้วยรถไฟฟ้า Airport Rail Link หรือใช้รถยนต์ส่วนตัว ทั้งนี้หากเดินทางจากพื้นที่โครงการไปทำงานยังสนามบินสุวรรณภูมิโดยรถไฟฟ้า Airport Rail Link แบบ จะสามารถขึ้นรถไฟฟ้าได้ที่สถานีมักกะสัน(ห่างเพียง 350 เมตร จากโครงการ) และใช้เวลาเดินทางเพียง 20 นาทีก็ถึงที่หมาย โดยมีระยะห่างเพียง 5 สถานี รายละเอียดแสดงดังภาพที่ 5.19



ภาพที่ 5.19 เส้นทางเดินรถของรถไฟฟ้า Airport Rail Link

5.2.1.2 อุปสงค์ในอนาคต

จากการศึกษาโครงการสำคัญในอนาคตของพื้นที่ศึกษา พบว่าด้วยสภาพทำเลของพื้นที่ที่กำลังจะกลายเป็นพื้นที่เศรษฐกิจใหม่ในอนาคต ทำให้พื้นที่ในบริเวณใกล้เคียงมากมาย กำลังจะมีการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ในระดับเมกาโปรเจกต์ (Megaproject) ทั้งในส่วนของภาครัฐและภาคเอกชนเกิดขึ้น ซึ่งโครงการดังกล่าวได้ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่ออุปสงค์ของโครงการในแง่ของการเพิ่มความต้องการในการซื้อทั้งเพื่อจุดประสงค์ในการอยู่อาศัยเอง และซื้อเพื่อลงทุนมากขึ้น ทั้งนี้บางโครงการก็กำลังอยู่ในระหว่างก่อสร้างในปัจจุบัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) The Grand Rama 9



ภาพที่ 5.20 Master Plan โครงการ The Grand Rama 9 (New CBD). จาก G Land เปิดตัว “The Super Tower” ตึกสูง 125 ชั้น สูงสุดในอาเซียน (16 ตุลาคม 2557), โดย อยู่สบาย.คอม, 2557

โครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9 ตั้งอยู่บนพื้นที่ 73 ไร่ บริเวณสี่แยก พระราม 9 ซึ่งเป็นจุดตัดของถนนรัชดาภิเษก ถนนอโศก-ดินแดง และถนนพระราม 9 ทั้งยังเป็นจุดเชื่อมระบบขนส่งมวลชนสำคัญ อาทิ รถไฟฟ้าใต้ดิน และรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์ มีพื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 1.2 ล้านตารางเมตร รองรับคนได้สูงถึง 2 - 3 แสนคนต่อวัน มีมูลค่าโครงการรวมกว่า 100,000 ล้านบาท ประกอบไปด้วยรูปแบบโครงการต่างๆ ได้แก่ ที่พักอาศัย (เบิ้ล แกรนด์ พระราม 9), อาคารสำนักงาน (จีแลนด์ ทาวเวอร์ - เดอะ ไนน์ ทาวเวอร์ - สำนักงานใหญ่ของยูนิลีเวอร์), ศูนย์ประชุมและห้องจัดเลี้ยง, ช็อปปิ้งอาเขต (เซ็นทรัล พลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 - เดอะ ช็อปปส์ แกรนด์ พระราม 9) และ โรงแรมหรู ซึ่งจะตั้งอยู่ห่างจากที่ตั้งโครงการเพียง 1.6 กิโลเมตร



THE GRAND RAMA9
ประกอบด้วย
คอนโดมิเนียม
- BELLE GRAND RAMA9
อาคารสำนักงาน
- G LAND TOWER
- THE NINTH TOWER
- UNILEVER HEADQUARTER
โรงแรม
- HOTEL GRAND RAMA9
ช็อปปิ้งอาเขต
- CENTRAL PLAZA GRAND RAMA9
- THE SHOPPES GRAND RAMA9

ภาพที่ 5.21 โมเดลจำลองและส่วนประกอบโครงการ The Grand Rama 9 (New CBD). จาก REALIST BLOG: “ห้วยขวาง” HUB ที่อยู่อาศัยของคนออฟฟิศ (20 มกราคม 2560), โดย บริษัท เรย์ลิสต์ โซลูชั่น จำกัด, 2560

(2) Singha Complex



ภาพที่ 5.22 โมเดลจำลองและส่วนประกอบโครงการ Singha Complex. จาก *REALIST BLOG*: “ย่านอโศก” ในอีก 2-3 ปีข้างหน้าเราจะเห็นอะไรบ้าง (27 กุมภาพันธ์ 2560), โดย บริษัท เรียลลิสต์ โซลูชั่น จำกัด, 2560

โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex) พัฒนาโครงการโดย บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-use Project) ในระดับเมกะโปรเจกต์ ประกอบด้วย อาคารสำนักงานเกรด A (Office Building) 1 อาคาร 42 ชั้น, ศูนย์ประชุม (Convention Hall), พื้นที่ค้าปลีก (Retail Shop) ขนาด 4 ชั้น ที่ทำงานของผู้บริหารระดับสูงของ บริษัท สิงห์ เอสเตท และคอนโดมิเนียมในระดับลักซ์วรี (Luxury Condominium) 1 อาคาร 39 ชั้น โครงการตั้งอยู่บริเวณหัวมุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ บนที่ดินสถานทูตญี่ปุ่นเดิม (ซึ่ง บริษัท สิงห์ เอสเตท ได้ประมูลไว้) และที่ดินซึ่งซื้อมาจาก Japan International Cooperation Agency หรือ JICA อีกส่วนหนึ่ง รวมเป็นที่ดินทั้งหมดของโครงการ 11-2-24 ไร่ เงินลงทุนประมาณ 4,255 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน) คาดว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการเชิงพาณิชย์ ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2561 ทั้งนี้โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ตั้งอยู่ห่างจากที่ตั้งโครงการเพียง 700 เมตร

(3) New Bumrungrad Hospital



ภาพที่ 5.23 ภาพจำลองโครงการโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แห่งใหม่

โครงการโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แห่งใหม่ บนขนาดที่ดิน 5-0-51 ไร่ พื้นที่ใช้สอย 85,000 ตารางเมตร มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวม 78,233 ตารางเมตร มูลค่า 8,200 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน) ปัจจุบันขออนุญาต EIA ผ่านเรียบร้อยแล้ว โดยวัตถุประสงค์ของโครงการ คือ ก่อสร้างโรงพยาบาลขนาด 200 เตียง เพื่อเป็นศูนย์ตรวจสตรีและเด็ก รองรับการเติบโตของผู้ป่วยจาก โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์แห่งเดิม และเทคโนโลยีต่างๆในการให้บริการทางการแพทย์ โดยโครงการจะตั้งอยู่บนถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (ระหว่างอาคารการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยและโรงเรียนเซนต์ดอมินิก) ซึ่งอยู่ฝั่งตรงข้ามกับพื้นที่ที่โครงการและมีระยะห่างจากโครงการเพียง 150 เมตร

(4) โครงการพัฒนาที่ดินมักกะสันรูปแบบใหม่



ภาพที่ 5.24 โมเดลจำลองการใช้ประโยชน์ที่ดินมักกะสันรูปแบบใหม่. จาก ประชาชาติธุรกิจ: รื้อโมเดล “มักกะสัน” รับอีอีซี ดึงเอกชนผุดโปรเจกต์ครบวงจรแสน ล. (11 กันยายน 2560), โดย ประชาชาติธุรกิจออนไลน์, 2560

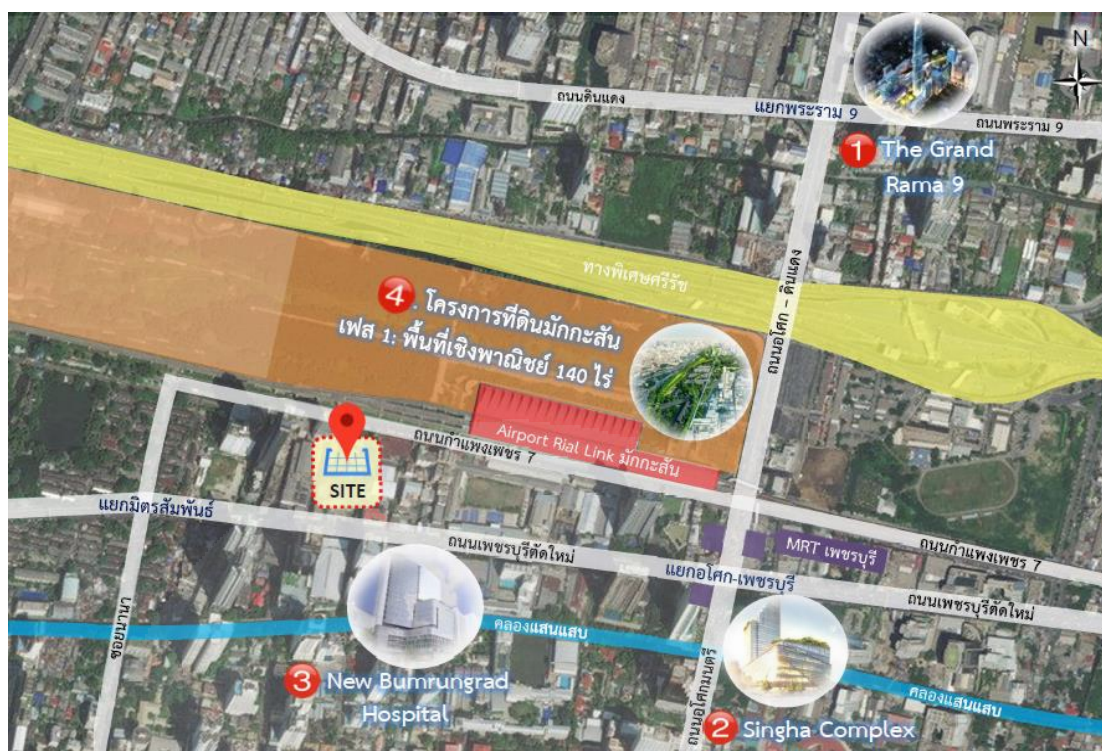


ภาพที่ 5.25 ผังการใช้ประโยชน์ที่ดินมกเกสรูปแบบใหม่. จาก ประชาชาติธุรกิจ: เปิดพิมพ์เขียวที่ดิน "มกเกสรัน" 497 ไร่เวอร์ชัน "รัฐบาล คสช." (18 พฤษภาคม 2558), โดย ประชาชาติธุรกิจออนไลน์, 2558

ที่ดินมกเกสรันมีขนาดรวมทั้งสิ้นจำนวน 745 ไร่ แบ่งเป็น พื้นที่รับน้ำ มกเกสรันราว 133 ไร่ เป็นพื้นที่สาธารณประโยชน์ ถนนโลคัลโรดเลียบทางรถไฟ ถนนนิคมการรถไฟ จำนวน 39 ไร่ สถานีรถไฟแอร์พอร์ตเรลลิงค์จำนวน 27.5 ไร่ เป็นถนนโดยรอบสถานีรถไฟแอร์พอร์ตเรลลิงค์จำนวน 47 ไร่ และเหลือพื้นที่สำหรับนำไปพัฒนาอีกจำนวน 497 ไร่ จากเดิมที่จะพัฒนาเป็นโครงการมกเกสรันคอมเพล็กซ์ซึ่งเป็นพื้นที่เชิงพาณิชย์ 100% ปัจจุบันได้ข้อสรุปในการพัฒนาที่ดินรูปแบบใหม่เป็นที่เรียบร้อย โดยได้แบ่งพื้นที่ออกเป็น 3 ส่วนหลัก ดังนี้

- 1) พื้นที่พิพิธภัณฑสถาน จำนวน 30 ไร่
- 2) พื้นที่สวน ประกอบด้วยบึงมกเกสรัน เลนจักรยาน และพื้นที่สีเขียว จำนวน 150 ไร่
- 3) พื้นที่เชิงพาณิชย์เฟสแรกจำนวน 140 ไร่ รวมกับลานจอดรถ และ ถนนเข้าออก ส่วนอีกจำนวน 177 ไร่ โดยจะพัฒนาเฟสที่ 2 ในระยะเวลาถัดไปอีก 2-3 ปีข้างหน้า เนื่องจากมีที่พักและโรงพยาบาลของการรถไฟแห่งประเทศไทยอยู่ ทั้งนี้กำลังจะทบทวนว่าจะคงไว้ที่เดิมหรือย้ายออกไปยังที่ใหม่

ทั้งนี้โครงการพัฒนาที่ดินมกเกสรันมีระยะห่างจากที่ตั้งโครงการเพียงแค่ 300 เมตร รายละเอียดแสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการทั้ง 4 แห่งเพิ่มเติม แสดงได้ดังภาพที่ 5.26



ภาพที่ 5.26 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการสำคัญในอนาคตบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ. โดย ผู้จัดทำ, 2561

(5) โครงการรถไฟฟ้าสายสีส้ม (MRT Orange Line)

รถไฟฟ้าสายสีส้ม แบ่งเป็น 2 ช่วง คือ เฟสที่ 1 ช่วงศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย – มินบุรี และเฟสที่ 2 ช่วงตลิ่งชัน - ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย เริ่มก่อสร้างเมื่อปี 2560 มีจำนวนสถานีมีทั้งหมด 30 สถานี แบ่งเป็นรถไฟฟ้าใต้ดินจำนวน 23 สถานี (ตลิ่งชัน-คลองบ้านม้า) และรถไฟฟ้ายกระดับอีก 7 สถานี (สัมมาร-สุวินทวงศ์) พร้อมจุดเชื่อมต่อ Interchange 8 จุด รวมระยะทางทั้งหมด 39.6 กม. ด้านระบบเป็นรถไฟฟ้าขนาดใหญ่ (Heavy Rail Transit System) สามารถขนส่งผู้โดยสารประมาณ 50,000 คน/ชั่วโมง/ทิศทาง

โดยโครงการเริ่มต้นจากสถานีรถไฟตลิ่งชัน จากนั้นใช้แนวเขตรถไฟสายบางกอกน้อย ผ่านโรงพยาบาลศิริราช ลอดใต้แม่น้ำเจ้าพระยา บริเวณเชิงสะพานพระปิ่นเกล้า ผ่านใต้ถนนราชดำเนินแล้วเบี่ยง ใช้แนวถนนหลานหลวง ผ่านยมราชแล้วเข้าสู่แนวถนนเพชรบุรี เลี้ยวเข้าถนนราชปรารภถึงดินแดงแล้วเลี้ยว ไปตามถนนวิภาวดีรังสิต ผ่านศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร 2 (ดินแดง) ตัดตรงไปเชื่อมกับโครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายเฉลิมรัชมงคล ที่สถานีศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย แล้วเบี่ยงเข้าแนวถนนพระรามเก้า ตัดผ่านถนนประดิษฐ์ธรรมบุญ เลี้ยวซ้ายเข้าถนนรามคำแหง ผ่านแยกลำสาละ แยกถนนกาญจนาภิเษก ไปสิ้นสุดที่สถานีสุวินทวงศ์บริเวณมินบุรี



ภาพที่ 5.27 เส้นทางสถานีรถไฟฟ้าสายสีส้มเฟสที่ 1 และเฟสที่ 2. จาก REALIST BLOG: รถไฟฟ้าสายสีส้ม (7 ธันวาคม 2560), โดย บริษัท เรียวลิสต์ โซลูชั่น จำกัด, 2560

โดยผู้ศึกษาคาดว่า โครงการพัฒนาดังที่ได้กล่าวมาทั้งหมดจะช่วยกระตุ้นให้เกิดความแน่นของประชากรในพื้นที่สูงขึ้น เกิดความต้องการที่พักอาศัยที่เพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกไม่ว่าจะเป็นชาวไทยหรือชาวต่างชาติ

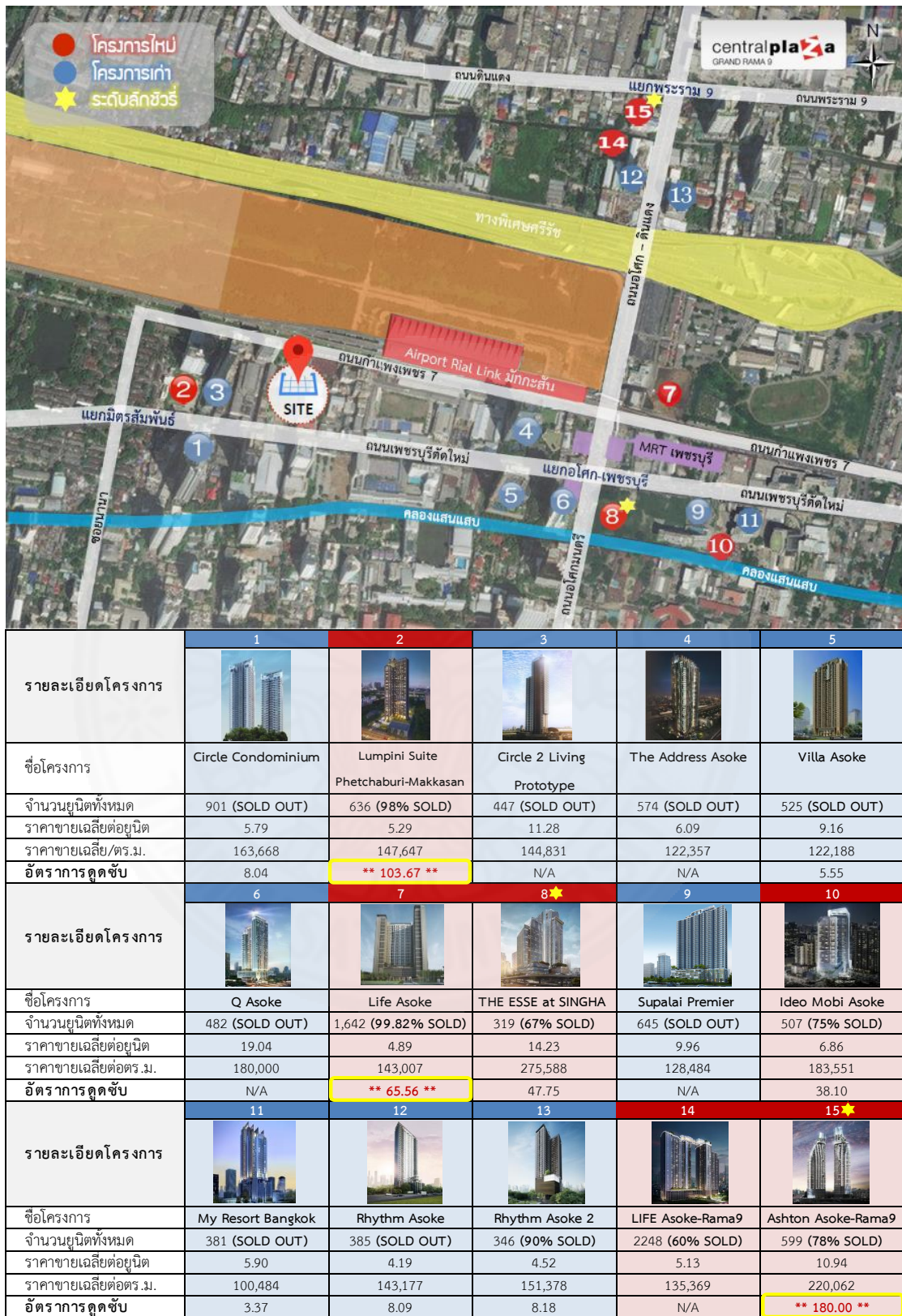
5.2.2 การวิเคราะห์อุปทาน

จากการลงสำรวจและวิเคราะห์พื้นที่ที่ศึกษาพบว่าในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการมีโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งอยู่ในรัศมีไม่เกิน 1.5 กิโลเมตรทั้งสิ้นจำนวน 15 โครงการ (รายละเอียดแสดงในภาพที่ 5.28 และตารางที่ 5.1) โดยหากจำแนกโดยอายุโครงการ จะแบ่งเป็น

- (1) โครงการที่อยู่ในระหว่างก่อสร้างทั้งสิ้นจำนวน 6 โครงการ
- (2) โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จมาแล้วในระยะเวลา 1-7 ปี จำนวน 9 โครงการ

และหากจำแนกโดยระดับราคาของโครงการ จะแบ่งเป็น

- (1) โครงการในระดับลักซ์วรี(Luxury) จำนวน 2 โครงการ
- (2) โครงการระดับไฮเอนด์(Hi end) จำนวน 12 โครงการ
- (3) โครงการในระดับอัปสเกล(Up Scale) จำนวน 1 โครงการ



ภาพที่ 5.28 ตำแหน่งที่ตั้งอุปทานในปัจจุบันและอนาคตของทำเลพื้นที่ศึกษา. โดย ผู้จัดทำ, 2561

ตารางที่ 5.1

รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ

	1	2	3	4	5
รายละเอียดโครงการ					
ชื่อโครงการ	Circle Condominium	Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan	Circle 2 Living Prototype	The Address Asoke	Villa Asoke
ประเภทโครงการ	High End	High End	High End	High End	High End
ผู้พัฒนาโครงการ	FRAGRANT PROPERTY PLC.	L.P.N. Development PLC.	FRAGRANT PROPERTY PLC.	AP (Thailand) PLC.	T.C.C. Capital land Co., Ltd.
สถานะการก่อสร้าง	แล้วเสร็จ	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	แล้วเสร็จ	แล้วเสร็จ	แล้วเสร็จ
ปีที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ร.ค. 2554	ค.ค. 2561	ร.ค. 2558	2555	ร.ค. 2555
ขนาดที่ดิน	5-0-3	3-0-71.1	4-1-27	3-3-77	4-1-15
จำนวนชั้น	30/43	35	53	44	42
จำนวนตึก	2	1	1	1	1
จำนวนยูนิตทั้งหมด	901	636	447	574	525
เฟอร์นิเจอร์	Fully Fitted	Fully Fitted	Fully Fitted	Fully Furnished	Fully Fitted
ค่าส่วนกลาง	48	50	40	45	40
ที่จอดรถ	75%	44%	82% *Auto	72%	73%
รายละเอียดด้านการขาย					
% ยูนิตขายแล้ว	ขายหมด	98%	ขายหมด	ขายหมด	ขายหมด
อัตราการค้าดูซับ	8.04	103.67	N/A	N/A	5.55
ราคาขายต่ำสุด-สูงสุด (ลบ.)	5.56 - 54.50	2.35 - 10.29	5.9 - 57.88	4.40 - 11.00	2.99 - 43.00
ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.	163,668	147,647	144,831	122,357	122,188
สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ					
Fitness	✓	✓	✓	✓	✓
Swimming pool	✓	✓	✓	✓	✓
Sky garden	✗	✓	✓	✓	✓
Spa/Sounna room	✓	✓	✓	✓	✓
Steam room	✓	✓	✓	✓	✓
Gallery/Library	✓	✗	✓	✗	✓
Multipurpose room	✗	✓	✓	✓	✓
Shuttle Service	✓	✓	✓	✗	✗
Special Facilities	สนามเด็กเล่น, Home theatre, Spa Jacuzzi บ่อแช่น้ำร้อนเย็น, สวนและบ่อปลาด้านหลังโครงการ	ลานกิจกรรมเพื่อการพักผ่อน, Kid's Fun Zone, จุดชมวิว	สระว่ายน้ำพร้อมระบบลำโพง ได้นำ "อะควาโซนิก" , ตู้จิ้งจอกไฟฟ้า, Sky Lounge, Kid Zone, Mini Home Theater Room, Free Wifi	Home theater	Sky lounge, Kids play area, Home theatre room, Mini Karaoke Theater, and Golf Putting Green
ระยะห่างจาก MRT, BTS, ARL, Expressway					
ระยะห่างจาก MRT (km.)	0.95 (เพชรบุรี)	0.95 (เพชรบุรี)	0.70 (เพชรบุรี)	0.15 (เพชรบุรี)	0.20 (เพชรบุรี)
ระยะห่างจาก BTS (km.)	1.40 (นานา)	1.40 (นานา)	1.50 (นานา)	1.50 (โอโศก)	1.60 (โอโศก)
ระยะห่างจาก ARL (km.)	1.10 (มักกะสัน)	1.10 (มักกะสัน)	1.20 (มักกะสัน)	0.20 (มักกะสัน)	0.40 (มักกะสัน)
ระยะห่างจากทางด่วน (km.)	1.30 (ด่านโอโศก 2)	1.40 (ด่านโอโศก 2)	1.30 (ด่านโอโศก 2)	0.40 (ด่านโอโศก 2)	0.87 (ด่านโอโศก 2)

ตารางที่ 5.1

รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ

		1	2	3	4	5
รายละเอียดโครงการ						
ชื่อโครงการ		Circle Condominium	Lumpini Suite Phetchaburi- Makkasan	Circle 2 Living Prototype	The Address Asoke	Villa Asoke
รายละเอียดห้องชุด						
ขนาดห้องเฉลี่ย		44.45	35.61	83.77	67.78	74.72
ความสูงฝ้าเพดาน (ม.)		2.70	2.60	2.85	2.60	2.60
Studio	No. of unit	N/A	24	N/A	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	N/A	23	N/A	N/A	N/A
	Price/Sq.m.	N/A	119,587	N/A	N/A	N/A
1 Bedroom	No. of unit	753	396	314	370	255
	Size (Sq.m.)	45.79 - 66.17	26.50 - 33.00	45.85 - 65.63	35.90 - 46.00	40.00 - 52.00
	Price/Sq.m.	149,696	147,328	159,574	118,309	118,370
2 Bedroom	No. of unit	140	216	129	204	158
	Size (Sq.m.)	75.14 - 104.94	34.50 - 61.00	75.17 - 104.94	65.20 - 124.00	81.50 - 121.00
	Price/Sq.m.	166,793	151,351	187,500	122,357	121,975
3 Bedroom	No. of unit	9	N/A	1	N/A	4
	Size (Sq.m.)	121.27 - 134.98	N/A	127.27 - 130.79	N/A	143.50 - 149.50
	Price/Sq.m.	169,015	N/A	192,914	N/A	112,969
4 Bedroom	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	2
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	163.00 - 175.00
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	109,467
Penthouse	No. of unit	8	N/A	3	N/A	6
	Size (Sq.m.)	195.00 - 304.50	N/A	226.67 - 299.95	N/A	293.00 - 307.00
	Price/Sq.m.	169,169	N/A	223,144	N/A	105,167
Duplex	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	100
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	78.50 - 97.00
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	133,903

ตารางที่ 5.1

รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ

	6	7	8	9	10
รายละเอียดโครงการ					
ชื่อโครงการ	Q Asoke	Life Asoke	THE ESSE at SINGHA COMPLEX	Supalai Premier @Asoke	Ideo Mobi Asoke
ประเภทโครงการ	High End	High End	Luxury	High End	High End
ผู้พัฒนาโครงการ	Quality Houses PLC.	AP (Phetchaburi) Co., Ltd.	Singha Estate PLC.	Supalai PLC.	Ananda Development PLC.
สถานะการก่อสร้าง	แล้วเสร็จ	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	แล้วเสร็จ	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
ปีที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ปี 2558	มี.ค. 2561	ค.ค. 2562	ปี 2557	พ.ย. 2561
ขนาดที่ดิน	3-1-38.5	6-2-85	2-0-98.2	4-2-85	2-2-63.3
จำนวนชั้น	41	35	39	38	37
จำนวนตึก	1	1	1	1	1
จำนวนยูนิตทั้งหมด	482	1,642	319	645	507
เฟอร์นิเจอร์	Fully Furnished	Fully Fitted	Fully Furnished	Fully Fitted	Fully Fitted
ค่าส่วนกลาง	50	35	90	50	65
ที่จอดรถ	80%	40%	87%	65%	48%
รายละเอียดด้านการขาย					
% ยูนิตขายแล้ว	ขายหมด	99.82%	67%	ขายหมด	75%
อัตราดูดซับ	N/A	65.56	47.75	N/A	38.10
ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิต (ลบ.)	19.04	4.89	14.23	9.96	6.86
ราคาขายเฉลี่ยต่อตร.ม.	180,000	143,007	275,588	128,484	183,551
สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ					
Fitness	✓	✓	✓	✓	✓
Swimming pool	✓	✓	✓	✓	✓
Sky garden	✗	✓	✓	✓	✓
Spa/Sounna room	✓	✓	✓	✓	✓
Steam room	✓	✓	✓	✗	✓
Gallery/Library	✓	✓	✓	✗	✓
Multipurpose room	✓	✗	✓	✓	✓
Shuttle Service	✗	✗	✗	✗	✗
Special Function		Jogging track ยาวครึ่งกม., สวนพักผ่อนขนาดใหญ่	The Sky Social Lounge, The Residence Lounge, Space for private parties, Dining area, Private Theatre, Rock climbing wall and Muay Thai boxing ring, Onsen, Japanese hot spring	Sky lounge, Green Area space 3,100 sq.m., Helipad	Sky Lounge, Jacuzzi, Changing Rooms
ระยะห่างจาก MRT, BTS, ARL, Expressway					
ระยะห่างจาก MRT (km.)	0.01 (เพชรบุรี)	0.02 (เพชรบุรี)	0.04 (เพชรบุรี)	0.30 (เพชรบุรี)	0.30 (เพชรบุรี)
ระยะห่างจาก BTS (km.)	1.30 (อโศก)	1.70 (อโศก)	1.40 (อโศก)	1.70 (อโศก)	1.90 (อโศก)
ระยะห่างจาก APLink (km.)	0.40 (มักกะสัน)	0.02 (มักกะสัน)	0.45 (มักกะสัน)	0.22 (มักกะสัน)	0.32 (มักกะสัน)
ระยะห่างจากทางด่วน (km.)	0.50 (ด่านอโศก 2)	1.10 (ด่านอโศก 2)	0.50 (ด่านอโศก 2)	0.60 (ด่านอโศก 2)	0.85 (ด่านอโศก 2)

ตารางที่ 5.1

รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ

		6	7	8	9	10
รายละเอียดโครงการ						
ชื่อโครงการ		Q Asoke	Life Asoke	THE ESSE at SINGHA COMPLEX	Supalai Premier @Asoke	Ideo Mobi Asoke
รายละเอียดห้องชุด						
ขนาดห้องเฉลี่ย		92.25	34.59	51.15	77.58	37.35
ความสูงฝ้าเพดาน (ม.)		3.00	2.60	3.00	2.70	2.70
Studio	No. of unit	61	120	N/A	N/A	129
	Size (Sq.m.)	30.00	24.00	N/A	N/A	24.00 - 28.00
	Price/Sq.m.	203,333	143,958	N/A	N/A	185,384.62
1 Bedroom	No. of unit	354	1,288	238	N/A	249
	Size (Sq.m.)	37.00-48.00	29.00 - 35.00	34.75 - 47.75	30.00 - 44.50	33.00 - 34.50
	Price/Sq.m.	191,891	146,094	271,515	138,000	182,370
2 Bedroom	No. of unit	53	234	76	N/A	110
	Size (Sq.m.)	59.00 - 69.00	54.00 - 54.50	70.00 - 77.00	48.00-76.50	54.00 - 61.00
	Price/Sq.m.	194,915	125,530	287,279	123,529	184,782.61
3 Bedroom	No. of unit	12	N/A	N/A	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	89.00 - 137.00	N/A	N/A	N/A	N/A
	Price/Sq.m.	196,629	N/A	N/A	N/A	N/A
4 Bedroom	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Penthouse	No. of unit	2	N/A	4	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	269.00	N/A	215.50	91.50 - 175.00	N/A
	Price/Sq.m.	197,026	N/A	295,800	121,590	N/A
Duplex	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	19
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	45.00
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	179,444.44

ตารางที่ 5.1

รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ

	11	12	13	14	15
รายละเอียดโครงการ					
ชื่อโครงการ	My Resort Bangkok	Rhythm Asoke	Rhythm Asoke 2	LIFE Asoke-Rama9	Ashton Asoke-Rama9
ประเภทโครงการ	Upscale	High End	High End	High End	Luxury
ผู้พัฒนาโครงการ	Equity Residential Chaophya Co., Ltd.	AP (Thailand) PLC.	AP (Thailand) PLC.	AP (Thailand) PLC.	Ananda Development PLC.
สถานะการก่อสร้าง	แล้วเสร็จ	แล้วเสร็จ	แล้วเสร็จ	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
ปีที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ธ.ค. 2553	พ.ย. 2559	ก.พ. 2560	ปี 2563	ต.ค. 2563
ขนาดที่ดิน	2-1-82.3	1-2-86	1-2-28	8-3-11	3-3-77
จำนวนชั้น	28/35	37	30	42/45	50/46
จำนวนตึก	2	1	1	2	2
จำนวนยูนิตทั้งหมด	381	385	346	2,248	599
เฟอร์นิเจอร์	Fully Fitted	Fully Fitted	Fully Fitted	Fully Fitted	Fully Fitted
ค่าส่วนกลาง	55	55	70	50	85
ที่จอดรถ	50%	40%	40%	40%	65% *Auto
รายละเอียดด้านการขาย					
% ยูนิทขายแล้ว	ขายหมด	ขายหมด	90%	60%	78%
อัตราการดูดซับ	3.37	8.09	8.18	N/A	180.00
ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิต (ลบ.)	5.90	4.19	4.52	5.13	10.94
ราคาขายเฉลี่ยต่อตร.ม.	100,484	143,177	151,378	135,369	220,062
สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ					
Fitness	✓	✓	✓	✓	✓
Swimming pool	✓	✓	✓	✓	✓
Sky garden	✗	✓	✓	✓	✓
Spa/Sounna room	✗	✓	✓	✓	✓
Steam room	✓	✗	✗	✓	✓
Gallery/Library	✗	✗	✗	✓	✓
Multipurpose room	✗	✗	✗	✓	✓
Shuttle Service	✗	✗	✗	✗	✗
Special Function	Jacuzzi, Wifi at Lobby, อุปกรณ์ตอบรับ Door Phone	Jogging Track, ประตู Digital Door Lock	บ่อออนเซ็น	Aquarium Sky Pool, Kid Pool, Jacuzzi, Sky Lounge, Amplitheater, Co – Working Space, Free WiFi พื้นที่ส่วนกลาง	Automatic Parking, Jacuzzi, Changing Rooms & WC, Yoga Room, Massage Room, Cinema Room, Co- Kitchen, Co-Working Space, Boxing, Bike Simulator, Functional Training Studio, Sky Social Club
ระยะห่างจาก MRT, BTS, ARL, Expressway					
ระยะห่างจาก MRT (km.)	0.41 (เพชรบุรี)	0.40 (พระราม 9)	0.46 (พระราม 9)	0.51 (พระราม 9)	0.26 (พระราม 9)
ระยะห่างจาก BTS (km.)	2.00 (อโศก)	3.1 (อโศก)	2.3 (อโศก)	3.30 (อโศก)	1.90 (อโศก)
ระยะห่างจาก APLink (km.)	0.50 (มักกะสัน)	2.70 (มักกะสัน)	2.1 (มักกะสัน)	3.20 (มักกะสัน)	0.95 (มักกะสัน)
ระยะห่างจากทางด่วน (km.)	0.10 (ด่านอโศก 3)	0.81 (ด่านอโศก 3)	0.41 (ด่านอโศก 3)	0.93 (ด่านอโศก 3)	0.20 (ด่านอโศก 3)

ตารางที่ 5.1

รายละเอียดโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ

		11	12	13	14	15
รายละเอียดโครงการ						
ชื่อโครงการ		My Resort Bangkok	Rhythm Asoke	Rhythm Asoke 2	LIFE Asoke-Rama9	Ashton Asoke-Rama9
รายละเอียดห้องชุด						
ขนาดห้องเฉลี่ย		57.61	29.11	29.83	37.91	48.53
ความสูงฝ้าเพดาน (ม.)		2.60	2.60	2.60	2.60	2.70
Studio	No. of unit	42	178	86	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	34.00 - 36.59	21.50	22.20 - 27.00	25.00 - 27.50	N/A
	Price/Sq.m.	99,448	139,069.77	150,793	130,909	N/A
1 Bedroom	No. of unit	214	117	216	N/A	398
	Size (Sq.m.)	38.00 - 69.00	31.00 - 31.25	27.70 - 29.50	32.00 - 40.00	32.50 - 46.50
	Price/Sq.m.	107,944	147,952	151,713	155,250	208,633
2 Bedroom	No. of unit	125	90	44	N/A	195
	Size (Sq.m.)	63.00 - 81.28	41.50 - 41.55	42.00 - 50.20	45.00 - 58.00	61.00 - 68.50
	Price/Sq.m.	95,786	145,093	150,879	155,172	239,390
3 Bedroom	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
4 Bedroom	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Penthouse	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	6
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	120.00
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	350,000
Duplex	No. of unit	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Size (Sq.m.)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Price/Sq.m.	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

หมายเหตุ. โดย ผู้จัดทำ, 2561

5.3 การวิเคราะห์คู่แข่งของโครงการ

ในการพิจารณาคู่แข่งของโครงการ ผู้ศึกษาได้ทำการคัดกรองโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งอยู่ในสภาพทำเลที่มีบริบทเทียบเท่าหรือใกล้เคียงกับพื้นที่ศึกษา โดยมีหลักเกณฑ์ดังนี้

1. เป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนถนนเพชรบุรีตัดใหม่เช่นเดียวกัน
2. ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์ (Airport Rail Link) สถานีมักกะสัน และรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) สถานีเพชรบุรีในระยะไม่เกิน 1 กิโลเมตร หรืออยู่ในระยะเดินได้
3. สามารถเดินทางขึ้นทางพิเศษศรีรัช ได้โดยสะดวก โดยไม่ต้องไปกลับรถไกลหรือผ่านสี่แยกไฟแดง เนื่องจากการจราจรในพื้นที่ค่อนข้างมีความหนาแน่นในช่วงเร่งด่วน

เมื่อทำการคัดกรองโครงการคู่แข่งขั้นต้นโดยสภาพทำเลแล้ว พบว่าคู่แข่งของโครงการในทำเลพื้นที่ศึกษาสามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ คู่แข่งทางตรง และคู่แข่งทางอ้อม โดยคุณลักษณะของโครงการแสดงได้ดังตารางที่ 5.2

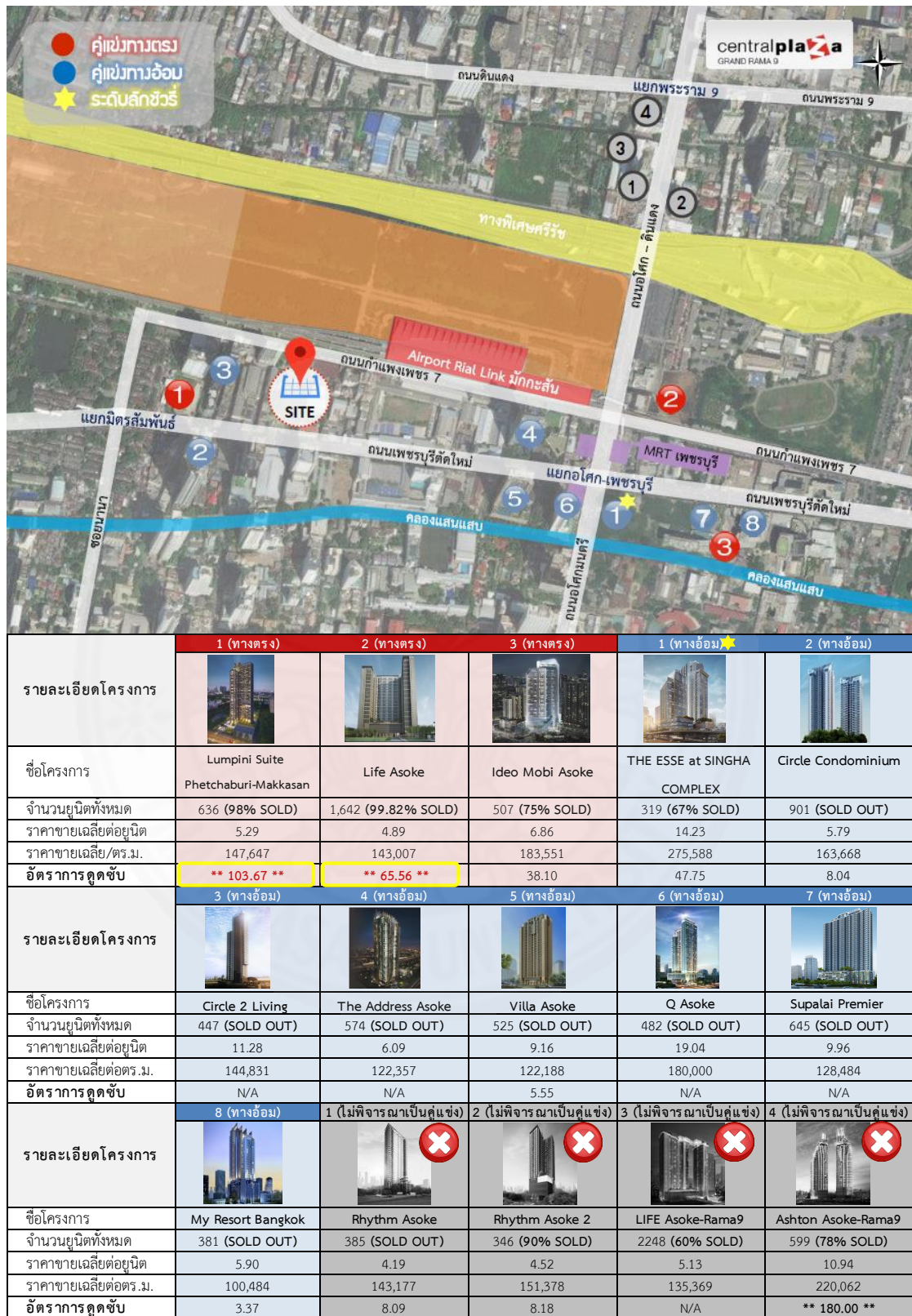
ตารางที่ 5.2

เกณฑ์ในการพิจารณาคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางตรง	คู่แข่งทางอ้อม
1) เป็นโครงการคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์ (High end) เช่นเดียวกัน ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการก่อสร้างและคาดว่าจะแล้วเสร็จภายใน 1-2 ปี (มีราคาขายเฉลี่ยอยู่ในช่วง 120,000 - 199,999 บาท/ตร.ม.)	1) เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี (Luxury) ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการและคาดว่าจะแล้วเสร็จภายใน 1-2 ปี (มีราคาขายเฉลี่ยอยู่ในช่วง 200,000 - 299,999 บาท/ตร.ม.) 2) โครงการคอนโดมิเนียมซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในระยะ 1-5 ปีที่ผ่านมา โดยอาจอยู่ในทำเลที่ดีกว่าหรือด้อยกว่า ซึ่งเจ้าของโครงการนำมา Re-sale

หมายเหตุ. โดย ผู้จัดทำ, 2561

จากตารางที่ 5.2 สามารถจำแนกเป็นคู่แข่งทางตรงในบริเวณพื้นที่โครงการได้จำนวน 3 โครงการ และคู่แข่งทางอ้อมได้จำนวน 8 โครงการ รายละเอียดแสดงดังภาพที่ 5.29



ภาพที่ 5.29 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการคู่แข่งทางตรง-ทางอ้อมในพื้นที่ศึกษา. โดย ผู้จัดทำ, 2561

โดยสามารถวิเคราะห์รายละเอียด จุดเด่น และจุดด้อยที่แตกต่างกันของแต่ละโครงการได้ดังต่อไปนี้

5.3.1 วิเคราะห์คู่แข่งทางตรง

(1) Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan



ชื่อโครงการ	Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan (ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน)
ผู้พัฒนาโครงการ	L.P.N. Development PLC.
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 1 อาคาร จำนวน 35 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	3-0-71.1 ไร่
จำนวนห้องรวม	636 ยูนิต
ประเภทห้องชุด	- Studio 23.00 ตร.ม. - 1 Bedroom 26.50 – 33.00 ตร.ม. - 2 Bedrooms 34.50 – 61.00 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 44%
ฝ้าเพดานสูง	2.60 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	2.35 ล้านบาท ห้องโปรโมชัน
ราคาขายเฉลี่ยทั้งโครงการ	147,647 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	เมษายน 2560
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	ปลายปี 2561

ผังโครงการ



ภาพที่ 5.30 ผังโครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan



ภาพที่ 5.31 แผนผัง Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan

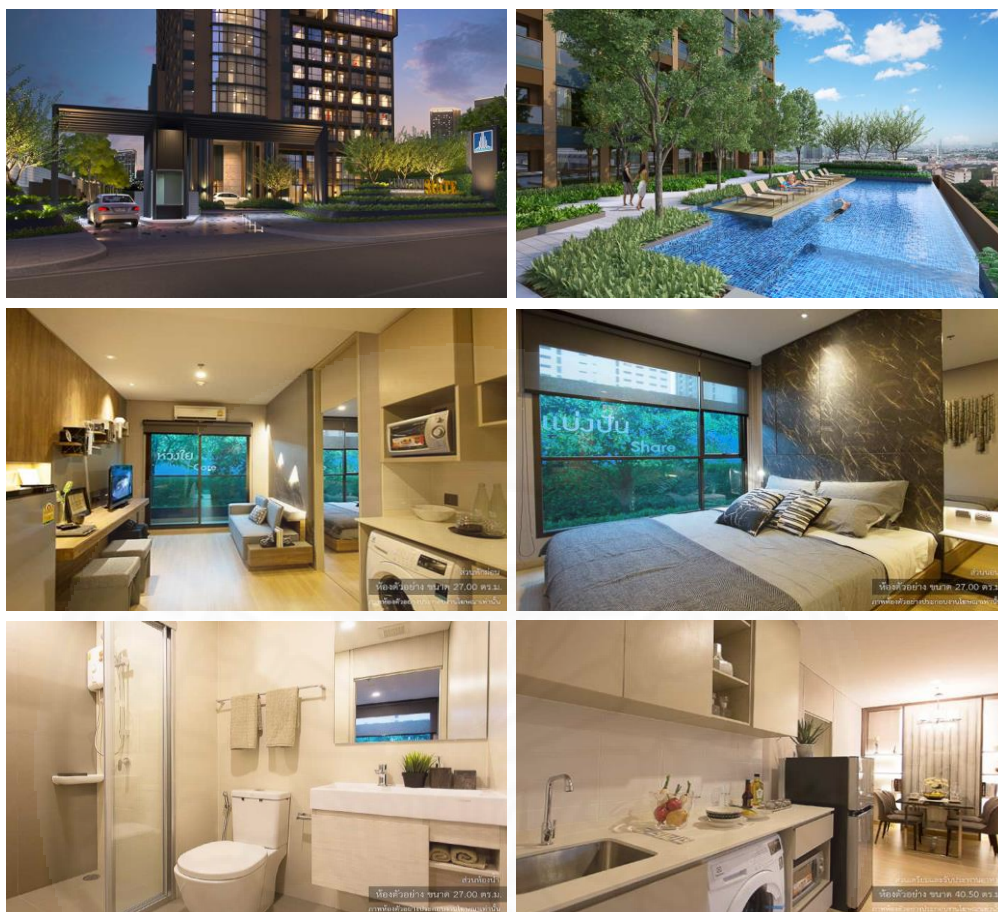
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.3

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan

ประเภท ห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
Studio	23.00	23.00	23.00	2.35	3.15	2.75	119,587
1 Bedroom	26.50	33.00	29.75	3.20	5.57	4.38	147,328
2 Bedroom	34.50	61.00	47.75	4.17	10.29	7.23	151,351

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.32 บรรยากาศโครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนของลุมพินี ภายใต้แบรนด์ “สวิต” ซึ่งมีการจัดพื้นที่ส่วนกลางค่อนข้างน่าใช้ ตามแนวคิด “ชุมชนน่าอยู่” เน้นสัดส่วนห้องชุดไปทีแบบ 1 ห้องนอน ซึ่งไม่คับแคบเกินไป เหมาะกับคนทำงานกลางเมือง

จุดด้อย

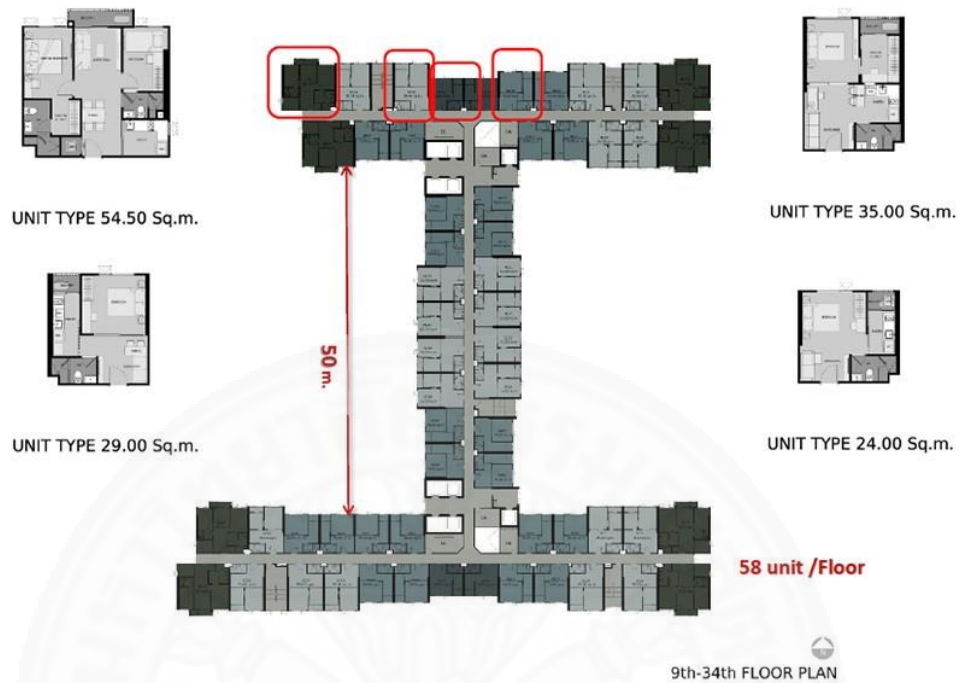
ค่อนข้างไกลจาก MRT และ ARL (ไม่อยู่ในระยะที่เดินได้ ต้องนั่งรถบริการรับส่งของโครงการหรือจักรยานยนต์รับจ้าง) วัสดุที่ใช้ระดับคุณภาพค่อนข้างปานกลางเมื่อเทียบกับราคา จำนวนที่จอดรถค่อนข้างน้อย โดยมีเพียง 44% รวมจอดซ้อนคัน

(2) Life Asoke

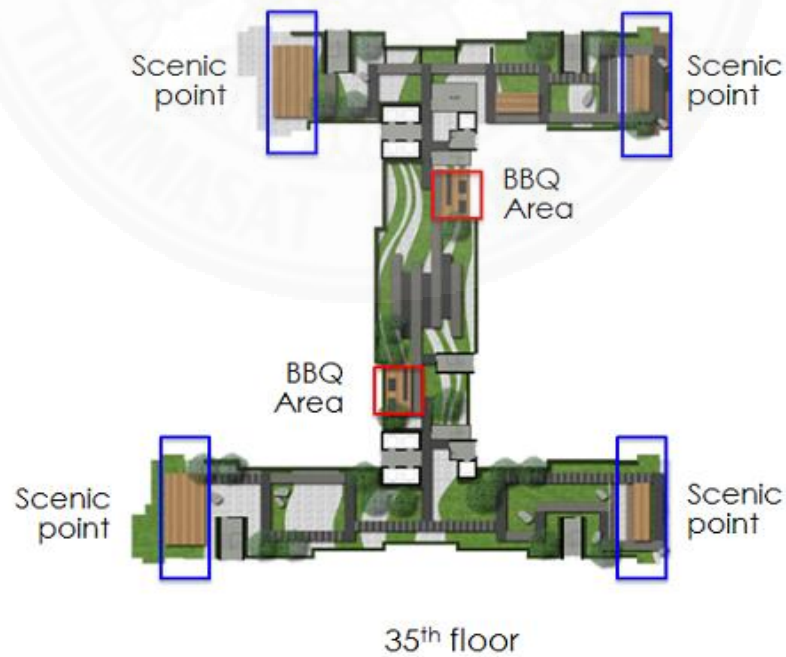


ชื่อโครงการ	Life Asoke (ไลฟ์ อโศก)
ผู้พัฒนาโครงการ	AP (Phetchaburi) Co., Ltd.
ที่ตั้งโครงการ	ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise 35 ชั้น 1 อาคาร
ขนาดที่ดินโครงการ	6-2-85 ไร่
จำนวนห้องรวม	1,642 ยูนิต
ประเภทห้องชุด	- Studio 24.00 ตร.ม. - 1 Bedroom 29.00 - 35.00 ตร.ม. - 2 Bedrooms 54.00 - 54.50 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 40%
ฝ้าเพดานสูง	2.60 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	3.12 ล้านบาท ห้อง Studio
ราคาขายเฉลี่ยทั้งโครงการ	146,805 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	ธันวาคม 2558
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	มีนาคม 2561

ผังโครงการ



ภาพที่ 5.33 Master Plan โครงการ Life Asoke

ภาพที่ 5.34 Roof Plan ชั้น 35th โครงการ Life Asoke

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.4

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Life Asoke

ประเภท ห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)		ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด		ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
Studio	24.00	24.00	24.00	3.07	3.84	3.46	143,958
1 Bedroom	29.00	35.00	32.00	3.75	5.60	4.68	146,094
2 Bedroom	54.00	54.50	54.25	4.90	8.72	6.81	125,530

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.35 บรรยากาศโครงการ Life Asoke

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

ทำเลดีเดินทางสะดวก ติด MRT สถานีเพชรบุรี และ Airport Rail Link สถานีมักกะสัน โดยมีระยะเดินจากตัวสถานีถึงโครงการเพียง 21 เมตร หรือประมาณ 1 นาที โดยโครงการได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ระยะยาวกับการรถไฟฟ้าแห่งประเทศไทย (สัญญาสิ้นสุด 31 สิงหาคม 2585) จำนวน 3 เส้นทาง เพื่อให้โครงการมีทางเข้า-ออกหลายเส้นทาง รวมทั้งสามารถเชื่อมต่อทางเดินจากด้านในตัวโครงการ ออกสู่ทางเดินไปสถานีรถไฟฟ้า Airport Rail Link และ MRT สถานีเพชรบุรีได้เลย แสดงในภาพที่ 5.36



ภาพที่ 5.36 บันไดเชื่อมต่อจากตัวโครงการออกสู่ทางเดินไปสถานีรถไฟฟ้า Airport Rail Link และ MRT สถานีเพชรบุรี

ห้อง 1 Bedroom Plus และ 2 Bedroom มีพื้นที่ห้องเอนกประสงค์ภายในสามารถปรับเปลี่ยนเป็นห้องนอนหรือห้องเก็บของได้, ห้องฝั่งทิศตะวันตกสามารถมองเห็นวิวพื้นที่สีเขียวหรือสวนสาธารณะของโครงการที่ดินมักกะสันในอนาคต การร่วมทุนกับ Mitsubishi Estate ทำให้สามารถนำการออกแบบจากญี่ปุ่นมาผสมผสานได้ค่อนข้างดี น่าใช้

จุดด้อย

ที่จอดรถน้อยเพียง 40% จึงไม่เหมาะกับคนมีรถส่วนตัว เหมาะกับผู้อาศัยที่เดินทางโดยรถไฟฟ้า MRT และ Airport Rail Link มากกว่า, วัสดุที่จัดให้มีคุณภาพปานกลาง สิ่งอำนวยความสะดวกมีตามมาตรฐานคอน

โดระดับกลาง ซึ่ง Brand “Life” จัดเป็นโครงการคอนโดราคาระดับกลางของ AP Thailand โครงการจึงเน้นให้มีจำนวนยูนิตจำนวนมาก โดยมีจำนวนถึง 1,642 ยูนิต และเน้นน้ำหนักไปที่ห้องประเภท Studio และ 1 Bedroom ขนาดห้องเริ่มต้นค่อนข้างเล็กเพียง 24 ตร.ม. ทำให้เป็นโครงการค่อนข้างแออัด

(3) Ideo Mobi Asoke



ชื่อโครงการ	Ideo Mobi Asoke (ไอดีโอ โมบี อโศก)
ผู้พัฒนาโครงการ	Ananda Development PLC.
ที่ตั้งโครงการ	2212 ถ.เพชรบุรี แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise 37 ชั้น 1 อาคาร
ขนาดที่ดินโครงการ	2-2-63.3 ไร่
จำนวนห้องรวม	507 ยูนิต 1 ร้านค้า
ประเภทห้องชุด	- Studio 24.00 - 28.00 ตร.ม. - 1 Bedroom 33.00 - 34.50 ตร.ม. - 1 Bedroom (Duplex) 45.00 ตร.ม. - 2 Bedrooms 54.00 - 61.00 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 48%
ฝ้าเพดานสูง	2.70 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	4.19 ล้านบาท ห้อง Studio
ราคาขายเฉลี่ยทั้งโครงการ	183,551 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	พฤศจิกายน 2559
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	พฤศจิกายน 2561

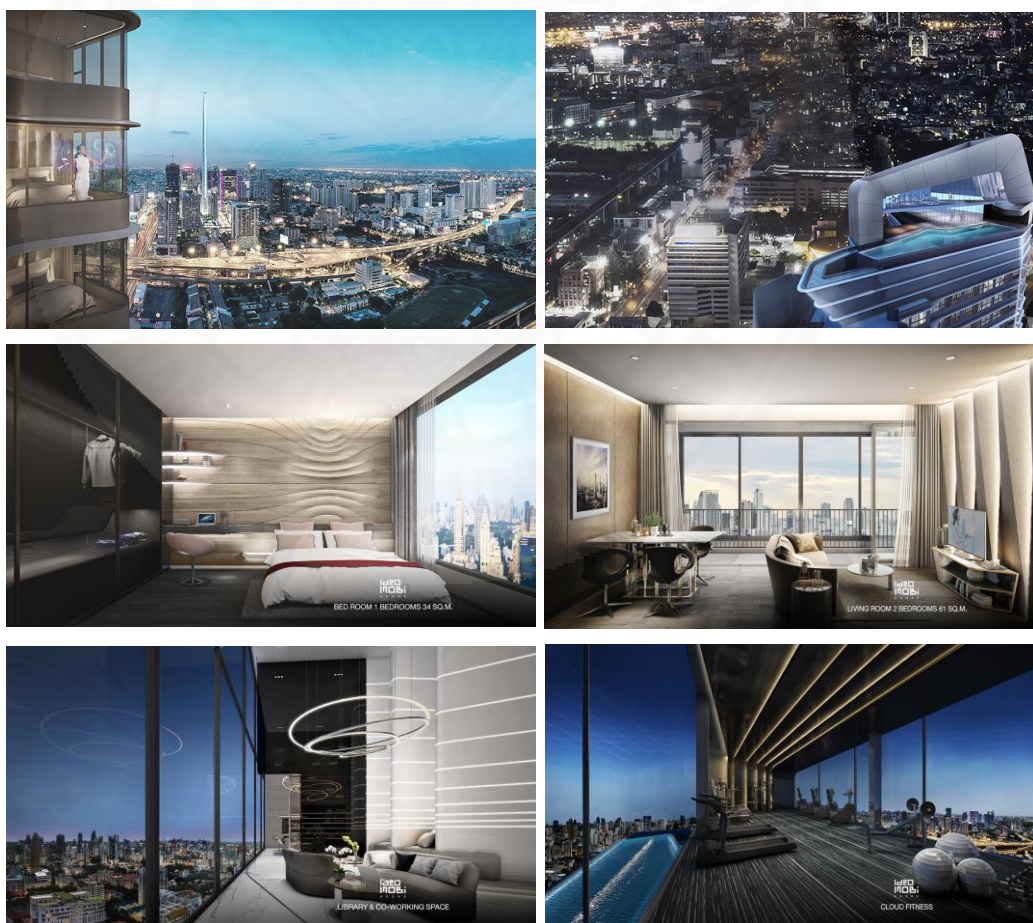
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.5

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Ideo Mobi Asoke

ประเภทห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
Studio	24.00	28.00	26.00	4.19	5.45	4.82	185,385
1 Bedroom	34.75	34.50	33.75	5.61	6.70	6.16	182,370
1 Bedroom(Duplex)	45.00	45.00	45.00	7.65	8.50	8.08	179,444
2 Bedroom	54.00	61.00	57.50	9.40	11.85	10.63	184,783

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.39 บรรยากาศโครงการ Ideo Mobi Asoke

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

อยู่ในทำเลที่ค่อนข้างใกล้รถไฟฟ้า MRT เพชรบุรี (ระยะเดิน 300 เมตร) ย่านอาคารสำนักงานโอโซน โครงการ Singha Complex และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ทำให้มีกลุ่มอุปสงค์ค่อนข้างชัดเจน ด้านการออกแบบแผนผังอาคาร (Master Plan) ทำได้ค่อนข้างดีเนื่องจากที่ดินอยู่ในลักษณะที่มีตึกขนาดใหญ่ขนาดทั้ง 2 ด้าน (ทิศตะวันออกและทิศตะวันตก) โดยออกแบบรูปร่างของอาคารให้ปิดเป็นตัว M เพื่อหาเหลี่ยมมุมในการเปิดโล่งวิว จุดเด่นอีกประการคือการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการได้ดูหรูหราทันสมัย และมีการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีเข้ามาใช้ตามแนวคิด The Revolutionary Smart Condo ตามความถนัดของผู้ประกอบการ อาทิ การเชื่อมต่อระบบผ่าน Smartphone ตลอด 24 ชั่วโมง, Solar Shading กันสาดรอบอาคารเพื่อลดการสัมผัสกับแสงแดดและปริมาณความร้อนที่เข้าสู่ตัวอาคาร, การติดตั้งกระจกเต็มบานแบบโค้ง (Cityscape Curved Window) ภายในห้องชุดซึ่งให้ความรู้สึกหรูหรา นอกจากนี้ยังมีทางวิ่งไล่ระดับจากชั้น 1 สู่ชั้น 7 (Urban Trail Running) ท่ามกลางสวนธรรมชาติ

จุดด้อย

ทางเข้า-ออกโครงการอยู่บริเวณถนนเพชรบุรีตัดใหม่ใกล้แยกโอโซน-เพชรบุรีซึ่งมีการจราจรหนาแน่นตลอดทั้งวัน โดยหากจะเข้าโครงการต้องเลี้ยวเข้าถนนเพชรบุรีแล้วไปกลับรถบริเวณปากซอยสุขุมวิท 39 ซึ่งค่อนข้างไกล และหากจะขึ้นทางด่วนตรงด่านโอโซน 2 ต้องรอรถติดตรงสี่แยก, หากจะเดินทางไปสถานี Airport Rail Link โดยการเดินเท้าก็ค่อนข้างไม่สะดวกเท่าที่ควรต้องรอข้ามถนนหลายต่อ, จำนวนที่จอดรถค่อนข้างน้อย (ประมาณ 48% รวมจอดซ้อนคัน), มีจำนวนยูนิตบางส่วนในฝั่งทิศตะวันออกถูกบดบังสายตาจากโครงการขนาดใหญ่ข้างเคียง มีลิฟต์โดยสารจำนวน 3 ตัว อัตราส่วนลิฟต์ 169 : 1 ซึ่งถือว่าความหนาแน่นค่อนข้างสูง แพลนห้องน้ำของทุกห้องจะอยู่ด้านในของอาคาร (ติดทางเดิน) ทำให้ไม่มีช่องระบายอากาศ ต้องพึ่งพาระบบดูดอากาศอย่างเดียว

5.3.2 วิเคราะห์คู่แข่งทางอ้อม

(1) THE ESSE at SINGHA COMPLEX



ชื่อโครงการ	THE ESSE at SINGHA COMPLEX (ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์)
ผู้พัฒนาโครงการ	Ananda Development PLC.
ที่ตั้งโครงการ	2212 ถ.เพชรบุรี แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise 39 ชั้น 1 อาคาร
ขนาดที่ดินโครงการ	2-0-98.2 ไร่
จำนวนห้องรวม	319 ยูนิต
ประเภทห้องชุด	- 1 Bedroom 34.75 – 47.75 ตร.ม. - 2 Bedrooms 70.00 – 77.00 ตร.ม. - Penthouse Duplex 215.50 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 87%
ฝ้าเพดานสูง	3.00 เมตร และสูง 6.6 เมตร (เฉพาะ Penthouse)
ราคาขายเริ่มต้น	8.6 ล้านบาท ห้อง 1 Bedroom
ราคาขายเฉลี่ยช่วงเปิดตัว	275,588 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยปัจจุบัน	306,188 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	มีนาคม 2560
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	ตุลาคม 2562

ผังโครงการ



ภาพที่ 5.40 ตำแหน่งตัวอาคารในโครงการมิกซ์ยูส SINGHA COMPLEX



ภาพที่ 5.41 Master Plan โครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX



ภาพที่ 5.42 ตัวอย่าง Floor Plan โครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX

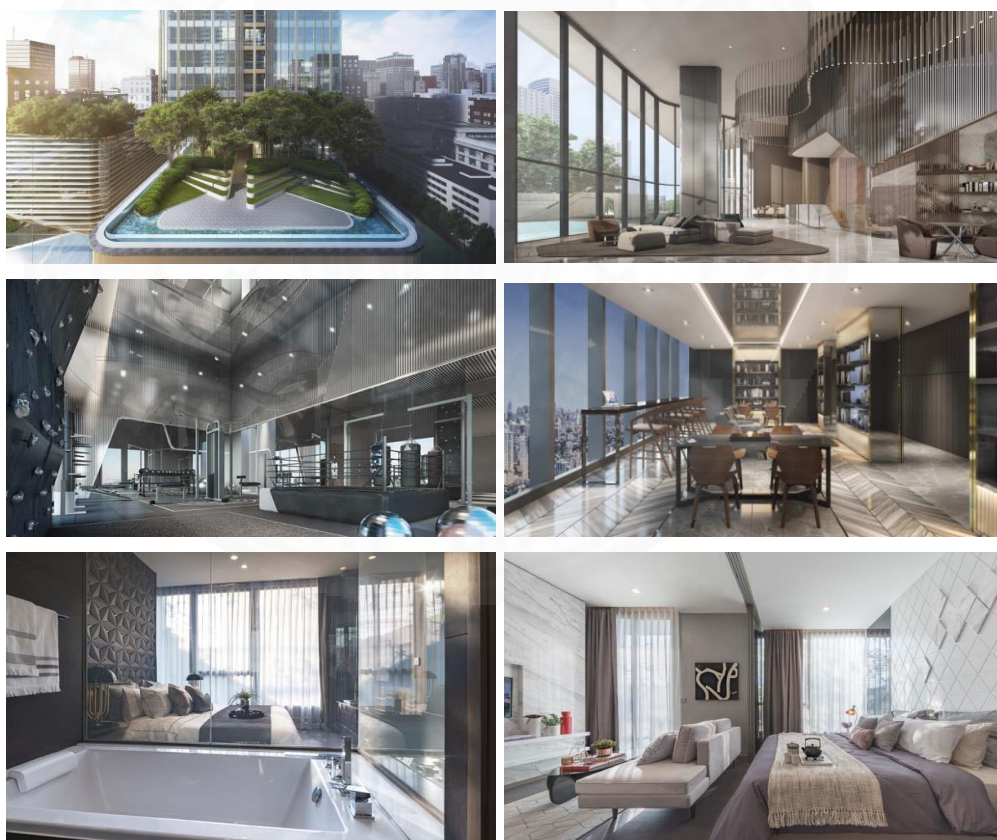
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.6

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX

ประเภทห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
1 Bedroom	34.75	47.75	41.25	8.60	13.80	11.20	271,515
2 Bedroom	70.00	77.00	73.50	20.03	22.20	21.12	287,279
Penthouse Duplex	215.50	215.50	215.50	62.49	65.00	63.75	295,800

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.43 บรรยากาศโครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

สภาพทำเลที่อยู่หัวมุมสี่แยกอโศก - เพชรบุรี ซึ่งมีระยะเดินใกล้มากกับรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT (40 เมตร), ตัวโครงการอยู่ในโครงการมิกซ์ยูสระดับเมกาโปรเจกต์คือ SINGHA COMPLEX ทำให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบครบครันเนื่องจากในโครงการยังประกอบด้วยพื้นที่รีเทล และอาคารสำนักงาน รวมทั้งทำให้มีกลุ่มอุปสงค์ของโครงการค่อนข้างชัดเจน, ฟ้าเพดานสูง 3 เมตร ทำให้ห้องดูสูงโปร่งสบายมากขึ้น พื้นที่ส่วนกลางออกแบบได้หรูหรา มีการบริการระดับโรงแรม 5 ดาว(5-Star Concierge Services) รวมทั้งเพิ่มพื้นที่ส่วนตัวในพื้นที่ส่วนกลางมากขึ้น ช่วยเพิ่มความรู้สึก VIP สำหรับลูกค้า อาทิ Space for private parties, Private Theatre, Private Spa & Salon, Private Exercise เป็นต้น ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรจึงค่อนข้างแพง (สูงที่สุดในย่านอโศก-เพชรบุรี) เหมาะกับผู้ซื้อที่ตัดสินใจซื้อโดยอาร์เอ็นความชอบส่วนตัว โดยราคามีส่วนในการตัดสินใจค่อนข้างน้อย

จุดด้อย

ทางเข้า-ออกโครงการอยู่บริเวณถนนเพชรบุรีตัดใหม่ใกล้แยกอโศก-เพชรบุรีซึ่งมีการจราจรหนาแน่นตลอดทั้งวัน โดยหากจะเข้าโครงการต้องเลี้ยวเข้าถนนเพชรบุรีแล้วไปกลับรถบริเวณปากซอยสุขุมวิท 39 ซึ่งค่อนข้างไกล และหากจะขึ้นทางด่วนตรงด่านอโศก 2 ต้องรอรถติดตรงสี่แยก, หากจะเดินทางไปสถานี Airport Rail Link โดยการเดินเท้าก็ค่อนข้างไม่สะดวกเท่าที่ควรต้องรอข้ามถนนหลายต่อ, ค่าส่วนกลางค่อนข้างแพง (90 บาท/ตร.ม./เดือน), ที่จอดรถจัดไว้เพียง 87% รวมจองซ้อนคันซึ่งถือว่าสมเหตุสมผล โดยโครงการคอนโดมิเนียมในระดับลักซ์วรีส่วนใหญ่จะมี 100%

(2) Circle Condominium

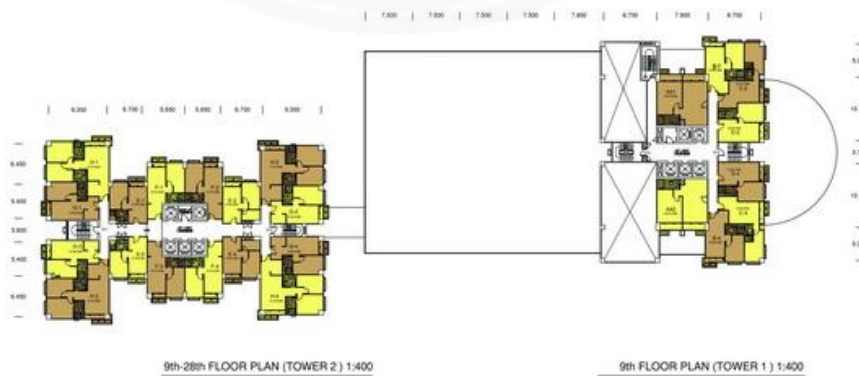


ชื่อโครงการ	Circle Condominium (เซอร์เคิล คอนโดมิเนียม)
ผู้พัฒนาโครงการ	Fragrant Property
ที่ตั้งโครงการ	1674 ซอยเพชรบุรี 36 แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 2 อาคาร - Tower 1 สูง 30 ชั้น - Tower2 สูง 43 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	5-0-3 ไร่
จำนวนห้องรวม	917 ยูนิต + 4 ร้านค้า - Tower 1 จำนวน 350 ยูนิต - Tower 2 จำนวน 567 ยูนิต
ประเภทห้องชุด	Studio, 1 Bedroom, 2 Bedroom
ที่จอดรถ	ประมาณ 75%
ฝ้าเพดานสูง	2.7 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	5.56 ล้านบาท ห้อง 1 Bedroom
ราคาขายเฉลี่ยก่อนเปิดโครงการ	114,749 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยหลังเปิดโครงการ	163,668 บาท/ตร.ม.
*ราคาขายปัจจุบัน	ประมาณ 128,205 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	มกราคม 2554
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ธันวาคม 2557

ผังโครงการ



ภาพที่ 5.44 Floor Plan ชั้น G ของโครงการ Circle Condominium

ภาพที่ 5.45 Floor Plan ชั้น 8th ของโครงการ Circle Condominium ซึ่งมีพื้นที่ส่วนกลางใช้ร่วมกันระหว่าง 2 อาคารภาพที่ 5.46 ตัวอย่าง Floor Plan ชั้น 9th – 26th ของโครงการ Circle Condominium

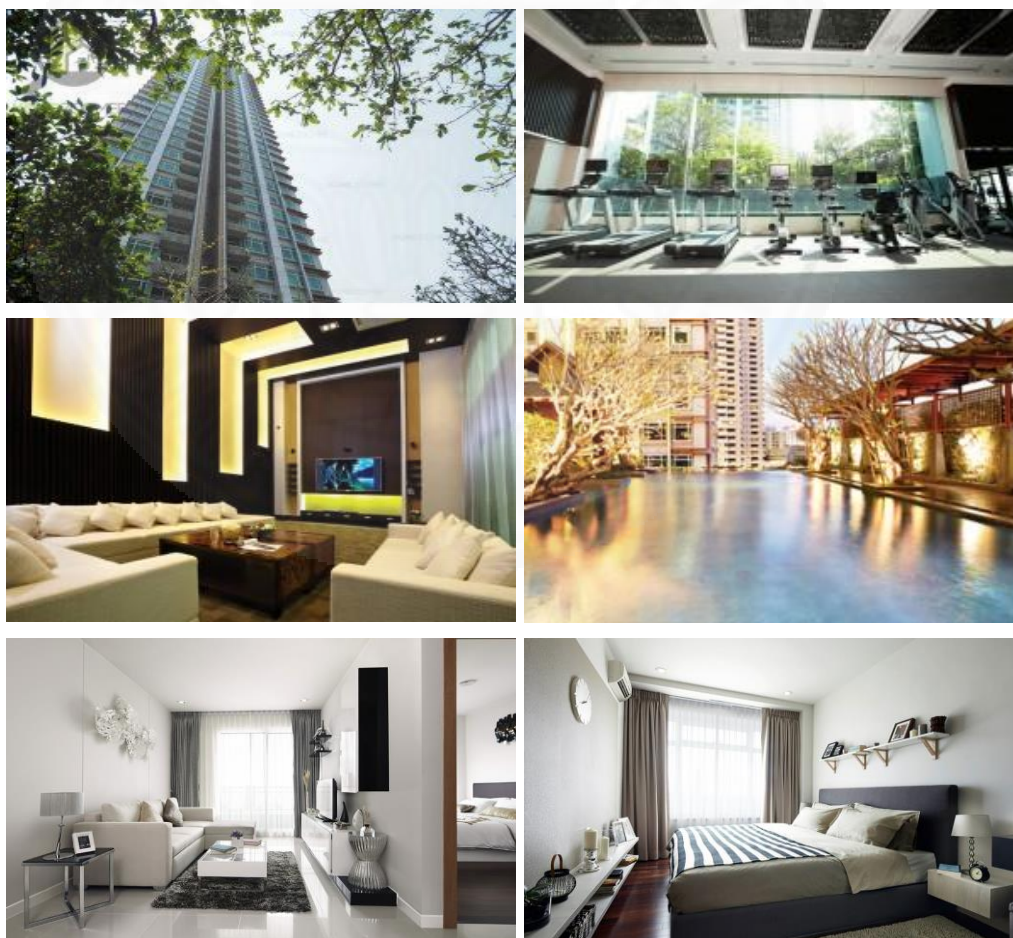
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.7

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Circle Condominium

ประเภท ห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
1 Bedroom	45.79	66.17	55.98	5.56	11.20	8.38	149,696
2 Bedroom	75.14	104.94	90.04	10.52	19.52	15.02	166,793
3 Bedroom	121.27	134.98	128.13	17.81	25.50	21.66	169,015
Penthouse	195.00	304.50	249.75	30.00	54.50	42.25	169,169

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.47 บรรยากาศโครงการ Circle Condominium

วิเคราะห์โครงการ

ข้อดี

การออกแบบห้องทำออกมาค่อนข้างมาตรฐาน เน้นพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเป็นหลัก สัดส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกและส่วนกลาง รวมถึงพื้นที่ต่างๆ มันค่อนข้างมีสัดส่วนค่อนข้างมาก เมื่อเทียบกับโครงการคอนโดมิเนียมเมื่อ 6 ปีที่แล้ว มีสวนแบบสโตร์รี่สอร์ท สัดส่วนที่จอดรถทำมา มาตรฐาน(ประมาณ 75% รวมจอดซ้อนคัน) ปัจจุบันค่อนข้างเหลือเนื่องจากผู้อยู่อาศัยในโครงการไม่ค่อยใช้รถส่วนตัว

ข้อเสีย

ตัวรูปแบบออกแบบไว้นานแล้ว จึงอาจมีบางส่วนที่ดูไม่ทันสมัยในปัจจุบัน รวมทั้งการออกแบบยังไม่ได้เน้นเรื่องการชมวิวยามเมือง, ปัจจุบันค่าส่วนกลางขึ้นราคาจาก 25 บาท/ตารางเมตร ไปเป็น 48 บาท/ตารางเมตร เนื่องจากมีพื้นที่ส่วนกลางที่ต้องดูแลในสัดส่วนค่อนข้างมาก, ระยะเดินค่อนข้างไกลจาก MRT สถานีเพชรบุรี (ระยะทาง 750 เมตร) และ Airport Rail Link สถานีมักกะสัน (1.10 กิโลเมตร) การเดินทางโดยไม่ใช้รถยนต์จึงไม่ค่อยสะดวก ค่อนข้างเปลืองเวลาในเวลากลางคืน แต่ก็ยังมีรถรับส่งของโครงการบริการ

(3) Circle 2 Living Prototype



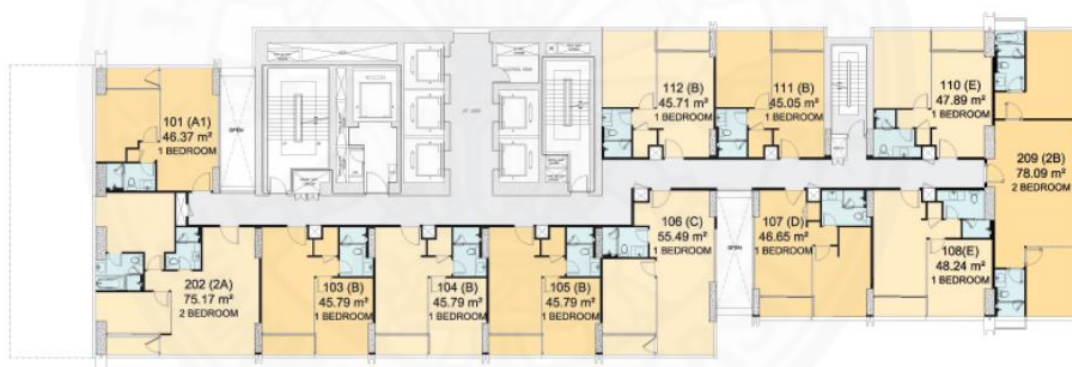
ชื่อโครงการ	Circle 2 Living Prototype (เซอร์เคิล ลิฟวิ่ง โปรโตไทป์)
ผู้พัฒนาโครงการ	Fragrant Property
ที่ตั้งโครงการ	1547 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 1 อาคาร 53 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	4-1-27 ไร่
จำนวนห้องรวม	477
ประเภทห้องชุด	1 Bedroom, 2 Bedroom, Penthouse
ที่จอดรถ	ประมาณ 80% * มีระบบจอด Automatic Parking
ฝ้าเพดานสูง	2.85 เมตร (1 BR, 2 BR) 3.2 เมตร (Penthouse)
ราคาขายเริ่มต้น	6.90 ล้านบาท ห้อง 1 Bedroom
ราคาขายเฉลี่ยก่อนเปิดโครงการ	140,000 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยหลังเปิดโครงการ	150,000 บาท/ตร.ม.
*ราคาขายปัจจุบัน	ประมาณ 170,550 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	ปี 2554
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ธันวาคม 2558

ผังโครงการ

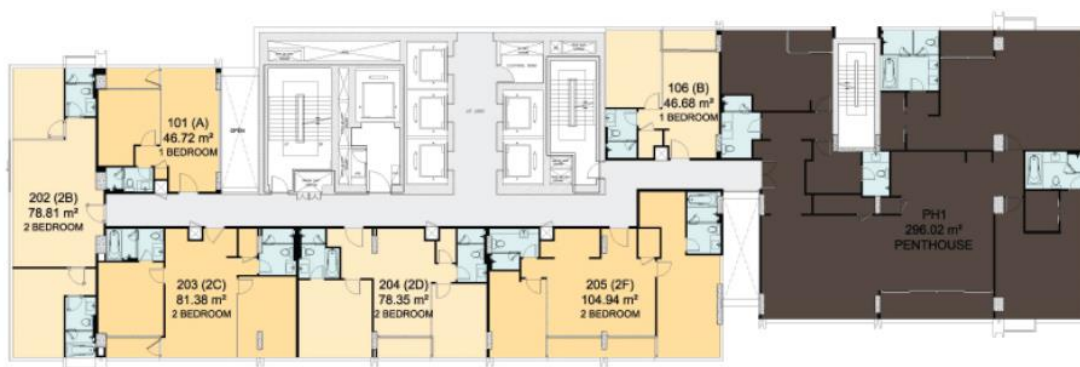


ภาพที่ 5.48 Master Plan โครงการ Circle 2 Living Prototype

สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการจะอยู่ที่ชั้น 5 กับชั้น 53 โดยชั้น 5 จะแบ่งส่วนกลางออกเป็น 3 ส่วนด้วยกัน คือ Indoor, Open air และ Outdoor โดยชั้น 53 จะเป็น Sky Lounge



ภาพที่ 5.49 Floor Plan ชั้น 7th – 16th โครงการ Circle 2 Living Prototype



ภาพที่ 5.50 Floor Plan ชั้น 42nd โครงการ Circle 2 Living Prototype

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.8

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Circle 2 Living Prototype

ประเภทห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
1 Bedroom	45.85	65.63	55.74	6.10	8.50	7.30	159,574
2 Bedroom	75.17	104.94	90.06	12.50	18.00	15.25	187,500
3 Bedroom	121.27	130.79	126.03	33.00	35.00	34.00	192,914
Penthouse	226.67	299.95	263.31	57.00	61.00	59.00	223,144

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ

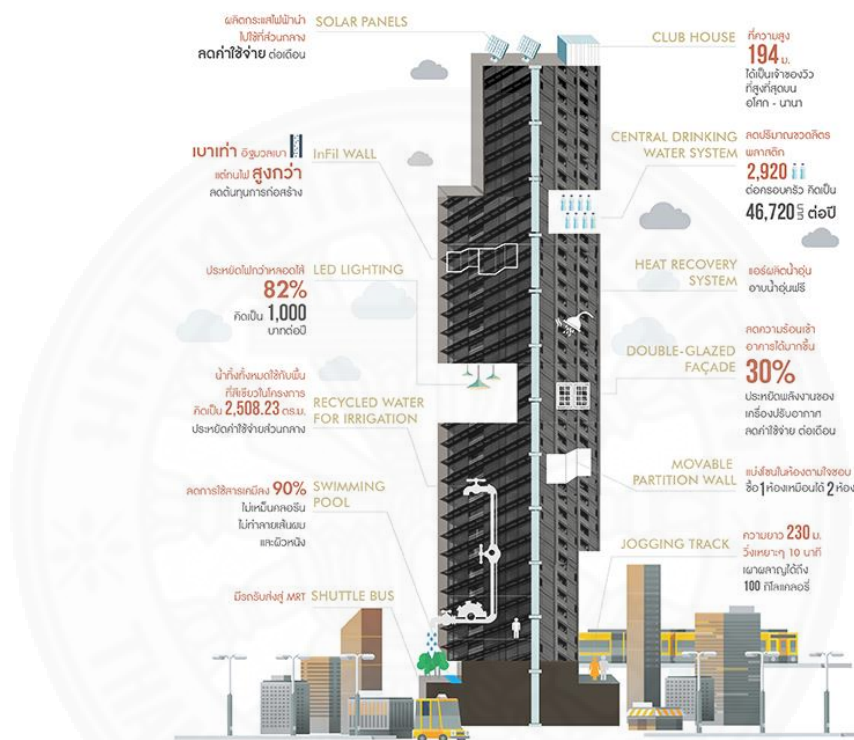


ภาพที่ 5.51 บรรยากาศโครงการ Circle 2 Living Prototype

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

เป็นโครงการลำดับที่ 4 ในพอร์ตโฟลิโอคอนโดมิเนียมของเฟรแกรนท์ที่เป็น “ต้นแบบ” ด้านการอยู่อาศัยแบบ Eco-Luxury Living จุดขายดังกล่าวประกอบด้วย 14 ฟังก์ชัน แสดงดังแสดงในภาพที่ 5.52



ภาพที่ 5.52 14 ระบบ Eco-Luxury Living ของโครงการ Circle 2 Living Prototype

นอกจากนี้การออกแบบตกแต่งส่วนกลางด้านในค่อนข้างความหรูหรา น่าใช้ ดูโล่งโปร่งสบาย มี Sky Lounge บนความสูง 200 เมตร ซึ่งสูงที่สุดในย่านอโศก-เพชรบุรีอยู่ที่ชั้น 53, ใช้กระจก Double Glazed เต็มบาน ป้องกันความร้อนและเสียงได้ดีกว่ากระจกปกติทั่วไป การใส่พื้นที่ห้องเก็บของเข้ามาในทุกๆแบบห้อง ซึ่งตอบโจทย์ปัญหาการไม่มีห้องเก็บของของคนที่อยู่คอนโด และมีที่จอดรถจำนวน 88% ซึ่งสูงกว่าหลายโครงการในบริเวณใกล้เคียง

จุดด้อย

แปลนห้องส่วนใหญ่ของโครงการจะหันไปทางทิศตะวันออกและทิศตะวันตกตามแนวที่ดินด้านยาว จะมีด้านที่โดนแดดบ่ายค่อนข้างมาก สภาพทำเลเน้นผู้อยู่อาศัยที่ต้องขับรถเป็นหลัก เพราะหากเดินทางโดยรถไฟฟ้าจะเข้าถึงลำบากกว่าเมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่นๆ ในตลาด

(4) The Address Asoke



ชื่อโครงการ	The Address Asoke (ดิ แอดเดรส อโศก)
ผู้พัฒนาโครงการ	AP (Thailand) PLC.
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรบุรี แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 1 อาคาร 44 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	3-3-77 ไร่
จำนวนห้องรวม	574
ประเภทห้องชุด	- 1 Bedroom 35.90 – 46.00 ตร.ม. - 2 Bedrooms 65.20 – 124.00 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 72%
ฝ้าเพดานสูง	2.60 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	4.40 ล้านบาท ห้อง 1 Bedroom
ราคาขายเฉลี่ยก่อนเปิดโครงการ	118,309 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยหลังเปิดโครงการ	122,357 บาท/ตร.ม.
*ราคาขายปัจจุบัน	ประมาณ 159,434 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	ปี 2553
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ปี 2555

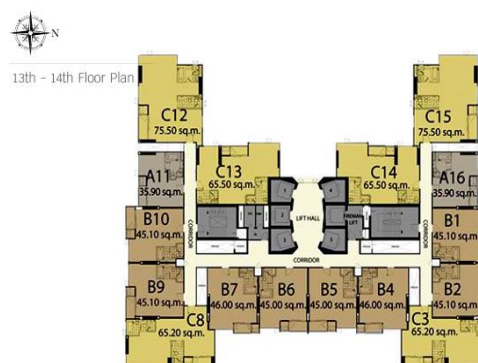
ผังโครงการ



ภาพที่ 5.53 Ground Floor Plan โครงการ The Address Asoke



ภาพที่ 5.54 Floor Plan ชั้น 9th โครงการ The Address Asoke



ARL

ภาพที่ 5.55 ตัวอย่าง Floor Plan ห้องชุดชั้น 13th - 14th โครงการ The Address Asoke

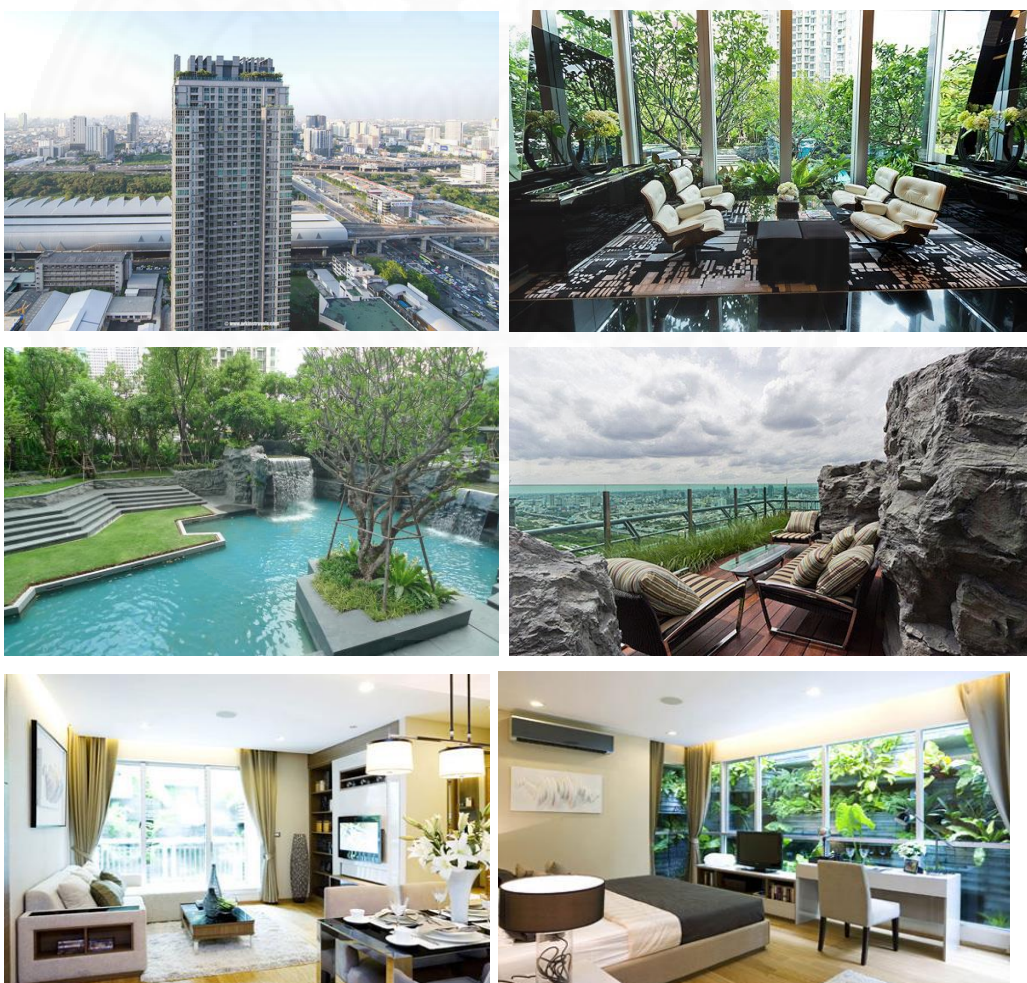
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.9

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ *The Address Asoke*

The Address Asoke							
ประเภทห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
1 Bedroom	35.90	46.00	40.95	4.20	5.44	4.82	118,309
1 Bedroom Plus	65.20	124.00	94.60	7.97	15.17	11.57	122,357

ภาพบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.56 บรรยากาศโครงการ The Address Asoke

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

โครงการมีทางเข้าออก 2 ทาง คือถนนเพชรบุรีตัดใหม่และถนนกำแพงเพชร 7 (The Address ทำสัญญาขอเชื่อมทางกับการรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงก์ ประมาณ 20 กว่าปี) อยู่ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ในระยะใกล้มากเพียง 150 เมตร และรถไฟฟ้า Airport Rail Link สถานีมีกักกันเพียง 200 เมตร สามารถเดินทางไปยังสถานีรถไฟฟ้าทั้ง 2 โดยไม่ต้องข้ามถนน ทำให้สะดวกสำหรับการคมนาคม โดยไม่ใช้รถ หรือหากใช้รถยนต์และต้องการขึ้นทางด่วน(ด่านอโศก 2) ก็มีระยะเพียง 400 เมตรโดยไม่ต้องติดสปีดเบรกไฟแดง(หากออกทางประตูด้านถนนกำแพงเพชร 7) จุดเด่นอีกอย่างของโครงการคือมีสระ Onsen แบบควบคุมอุณหภูมิแยกชายหญิงบนพื้นที่ส่วนกลางชั้น 44 เพื่อดึงดูดลูกค้าญี่ปุ่น

จุดด้อย

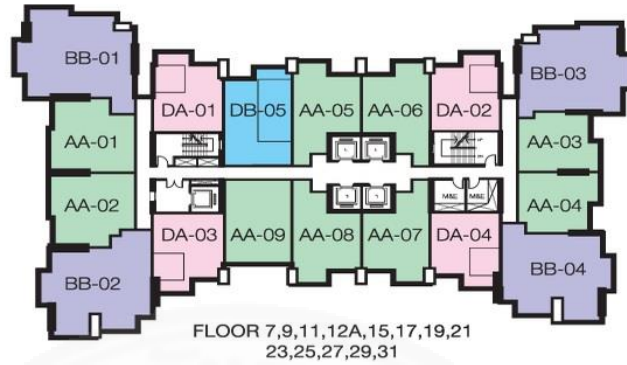
หากจะเข้าโครงการจากด้านถนนเพชรบุรีตัดใหม่จะติดช่วงคอสะพานข้ามแยกอโศก-เพชรบุรีเกือบตลอดทุกช่วงเวลาเนื่องจากตัวโครงการอยู่ในตำแหน่งทางขึ้นสะพานพอดี และหากจะออกจากโครงการโดยประตูฝั่งนี้ก็ต้องติดสปีดเบรกไฟแดงก่อน, ที่จอดรถรวมจอดซ้อนคันแล้วมีประมาณ 72% ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ระดับปานกลาง แต่หากพิจารณาว่าเป็นคอนโดมิเนียมที่ใกล้รถไฟฟ้า MRT และ Airport Rail Link ที่ผู้อยู่อาศัยส่วนมากเดินทางโดยขนส่งมวลชนทั้ง 2 แห่งก็ถือว่าเพียงพอ, สัดส่วนลิฟท์โดยสารค่อนข้างแออัด (ประมาณ 100 ห้องเศษๆต่อลิฟท์ 1 ตัว), ฝ้าเพดานมีความสูงเพียง 2.60 เมตร ซึ่งค่อนข้างน้อยเกินไปสำหรับโครงการในระดับนี้ และเนื่องจากเป็นโครงการที่ก่อสร้างมาแล้ว 5 ปี สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการจึงนับว่าอยู่ในระดับปานกลางเมื่อเทียบกับคอนโดมิเนียมระดับเดียวกันที่สร้างใหม่ในปัจจุบัน

(5) Villa Asoke



ชื่อโครงการ	Villa Asoke (วิลล่า อโศก)
ผู้พัฒนาโครงการ	T.C.C. Capital land Co., Ltd.
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรบุรี แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 1 อาคาร 42 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	4-1-15 ไร่
จำนวนห้องรวม	525
ประเภทห้องชุด	- 1 Bedroom 40.00 – 52.00 ตร.ม. - 2 Bedrooms 81.50 - 121.00 ตร.ม. - 3 Bedrooms 143.50 - 149.50 ตร.ม. - 4 Bedrooms 163.00 -175.00 ตร.ม. - Penthouse 293.00 - 307.00 ตร.ม. - Duplex 78.50 - 97.00 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 73%
ฝ้าเพดานสูง	2.60 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	4.30 ล้านบาท ห้อง 1 Bedroom
ราคาขายเฉลี่ยก่อนเปิดโครงการ	88,720 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยหลังเปิดโครงการ	122,188 บาท/ตร.ม.
*ราคาขายปัจจุบัน	ประมาณ 134,615 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	มิถุนายน 2553
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ธันวาคม 2555

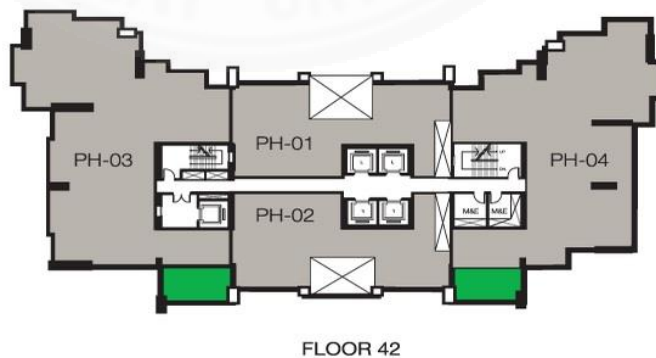
ผังโครงการ



ภาพที่ 5.57 ตัวอย่าง Floor Plan ห้องชุดโครงการ Villa Asoke



ภาพที่ 5.58 Floor Plan ชั้น 39th โครงการ Villa Asoke ซึ่งเป็นชั้นที่มี Roof Garden



ภาพที่ 5.59 Floor Plan ชั้น 42nd โครงการ Villa Asoke ซึ่งเป็นชั้นของห้องชุดแบบ Penhouse

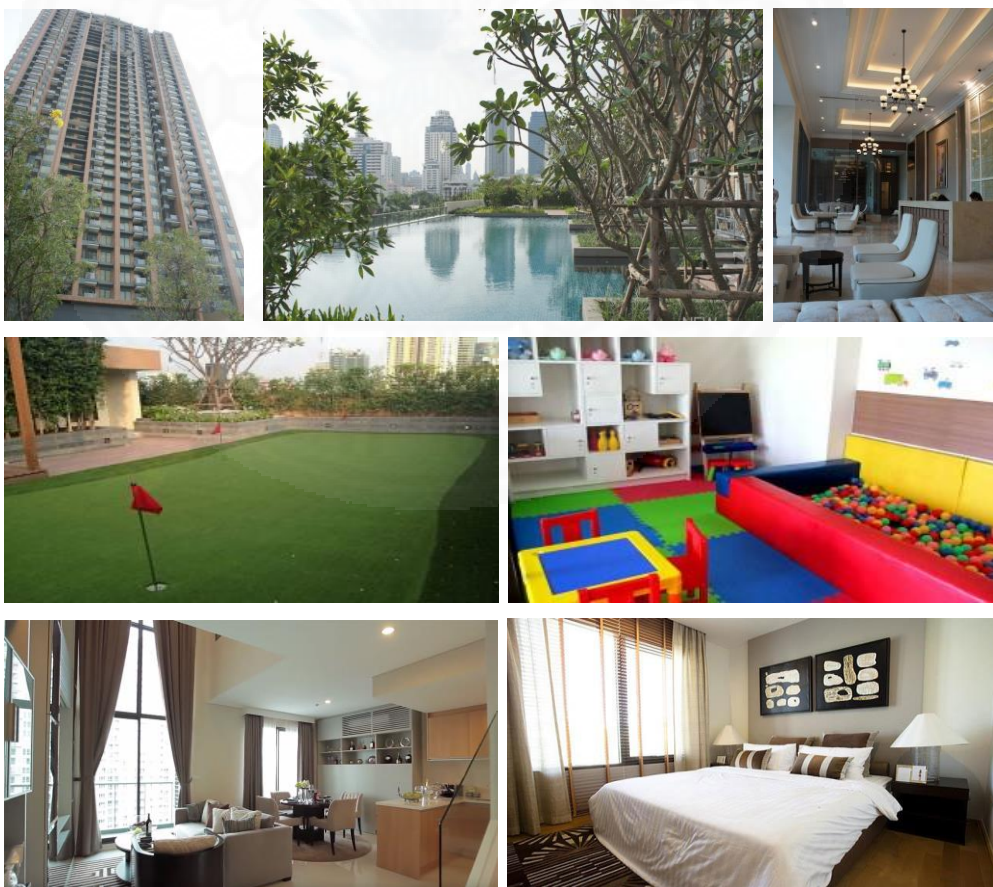
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.10

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Villa Asoke

ประเภท ห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
1 Bedroom	40.00	52.00	46.00	4.30	6.59	5.45	118,370
2 Bedroom	81.50	121.00	101.25	9.00	15.70	12.35	121,975
3 Bedroom	143.50	149.50	146.50	15.10	18.00	16.55	112,969
4 Bedroom	163.00	175.00	169.00	15.00	22.00	18.50	109,467
Penthouse	293.00	307.00	300.00	20.10	43.00	31.55	105,167
Duplex	78.50	97.00	87.75	9.00	14.50	11.75	133,903

ภาพบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.60 บรรยากาศโครงการ Villa Asoke

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

โครงการอยู่ในระยะเดินได้โดยไม่ต้องข้ามถนนหากเดินด้วยเท้าไปยังสถานีรถไฟฟ้า MRT (ทางออกที่ 2) โดยไม่ต้องข้ามถนนในระยะเพียง 150 เมตร เป็นโครงการที่ราคาค่อนข้างไม่สูงมากเมื่อเทียบกับโครงการในทำเลใกล้เคียง พื้นที่ใช้สอยค่อนข้างกว้าง สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางให้มาค่อนข้างเยอะ มีห้องสำหรับเด็กเล่น, สนามฟุตบอลและห้องคาราโอเกะขนาดเล็ก ซึ่งโครงการอื่นไม่มี เน้นการอยู่อาศัยแบบครอบครัว การออกแบบผังห้อง Duplex ค่อนข้างดี ใช้ประโยชน์พื้นที่ได้คุ้มค่า

จุดด้อย

โครงการอยู่ในระยะเดินค่อนข้างไกลและไม่สะดวกหากเดินด้วยเท้าไปยังสถานีรถไฟฟ้า Airport Rail Link ต้องข้ามถนน ใช้บริการวินจักรยานยนต์ หรือเดินลงสถานี MRT จากทางออกที่ 2 ไปออกทางออกที่ 1 เพื่อเดินขึ้นทางลอยฟ้าเชื่อมต่อไปยังตัวสถานี Airport Rail Link และหากเดินทางโดยรถยนต์ส่วนบุคคล เนื่องจากโครงการตั้งอยู่บริเวณปลายสะพานทางลงสะพานอโศก-เพชรบุรี หากจะเข้าโครงการจากทางถนนเพชรบุรีตัดใหม่ต้องไปกลับรถได้สะพานก่อนถึงสี่แยก ซึ่งรถค่อนข้างติดมากตลอดช่วงเวลาทำให้ไม่สะดวกเท่าที่ควร และหากจะขึ้นทางด่วนที่ใกล้ที่สุด(ด่านอโศก 2) ต้องอ้อมไปผ่านแยกมิตรสัมพันธ์เพื่อเลี้ยวขวาเข้าถนนกำแพง 7 ซึ่งการจราจรค่อนข้างหนาแน่นทั้งช่วงเช้าและเย็นจึงไม่สะดวกเช่นกัน รูปแบบการออกแบบ (Design) ทั้งภายนอกและภายในในระดับพอใช้ไม่หรูหรา และทันสมัยเหมือนคอนโดระดับเดียวกันในปัจจุบัน คุณภาพวัสดุมีปะปนกันคือ บางส่วนยังไม่คุ้มค่ากับราคา อาทิ Door Lock ที่ประตูหน้า ลูกบิด สวิตช์ไฟ เป็นต้น แต่ในส่วนของพื้น ครัว และสุขภัณฑ์อยู่ในระดับดีพอใช้ และมีความสูงฝ้าเพดานเพียง 2.6 เมตร ซึ่งอยู่ในระดับปานกลางทำให้ห้องดูไม่สูงโปร่งมาก

(6) Q Asoke



ชื่อโครงการ	Q Asoke (คิว อโศก)
ผู้พัฒนาโครงการ	Quality Houses PLC.
ที่ตั้งโครงการ	1638/1 ถนนเพชรบุรี แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 1 อาคาร 41 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	3-1-38.5 ไร่
จำนวนห้องรวม	482
ประเภทห้องชุด	- Studio 30.00 ตร.ม. - 1 Bedroom 37.00-48.00 ตร.ม. - 2 Bedrooms 59.00 – 69.00 ตร.ม. - 3 Bedrooms 89.00 - 137.00 ตร.ม. - Penthouse 269.00 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 80%
ฝ้าเพดานสูง	3.00 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	7.90 ล้านบาท ห้อง Studio
ราคาขายเฉลี่ยก่อนเปิดโครงการ	175,369 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยหลังเปิดโครงการ	186,957 บาท/ตร.ม.
*ราคาขายปัจจุบัน	ประมาณ 201,923 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	ปี 2556
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ปี 2558

ผังโครงการ



ภาพที่ 5.61 Floor Plan ชั้น 8th โครงการ Q Asoke ซึ่งเป็นชั้นที่มี Facilities ส่วนกลาง



ภาพที่ 5.62 ตัวอย่าง Floor Plan ห้องชุดชั้น 19th 30th ของโครงการ Q Asoke

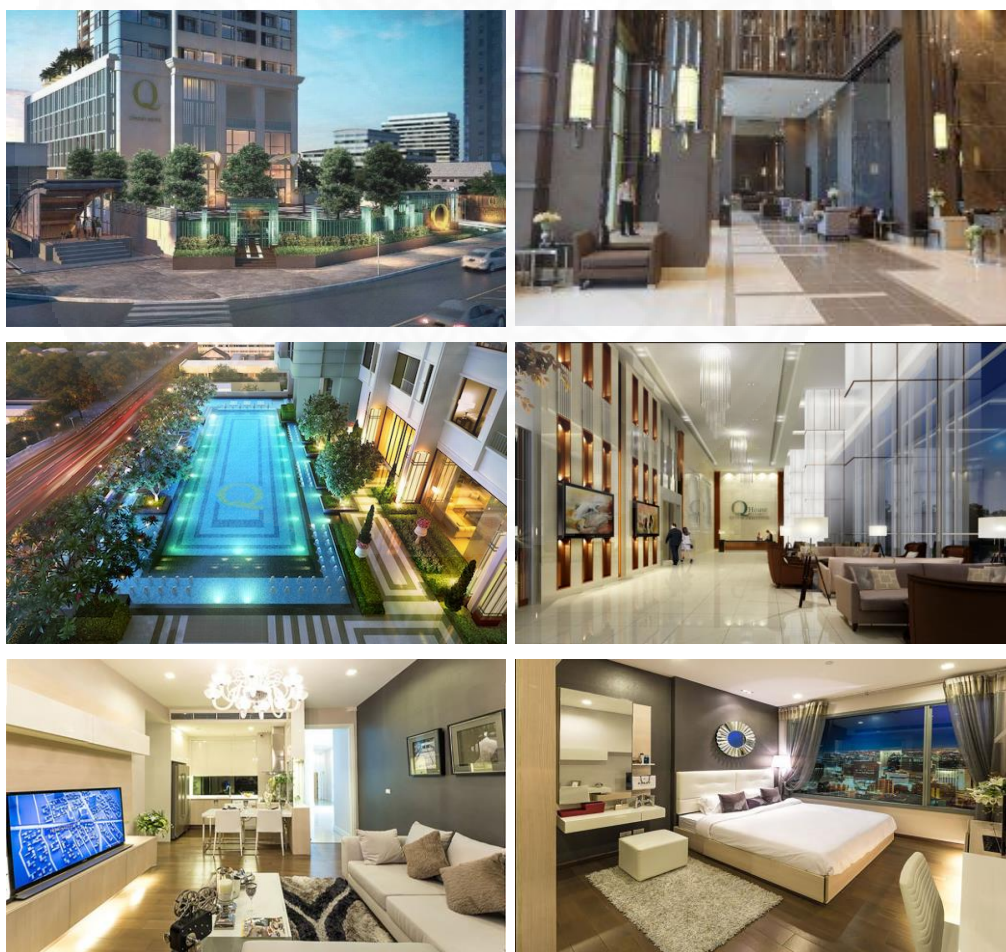
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.11

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Q Asoke

ประเภทห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
Studio	30.00	30.00	30.00	6.09	6.09	6.09	203,333
1 Bedroom	37.00	48.00	42.50	7.09	9.21	8.15	191,891
2 Bedroom	59.00	69.00	64.00	11.49	13.44	12.47	194,915
3 Bedroom	89.00	137.00	113.00	17.49	26.93	22.21	196,629
Penthouse	269.00	269.00	269.00	52.99	52.99	52.99	197,026

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.63 บรรยากาศโครงการ Q Asoke

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี(Luxury) ที่อยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้า MRT (ทางออกที่ 2) ด้วยระยะเดินเท้าเพียง 10 เมตร ผู้อยู่อาศัยที่ใช้ระบบขนส่งสาธารณะดังกล่าวจึงสะดวกมาก Airport Rail Link, ลีบบีโครงการโอโงะ ดุหรุหระ เป็นหน้าตาของผู้อยู่อาศัย ฝ้าเพดานสูงระดับ 3 เมตรตามมาตรฐานคอนโดมิเนียมลักซ์วรี ทำให้ดูห้องโล่งโปร่งสบาย และใช้วัสดุทุกส่วนภายในโครงการที่มีคุณภาพดีตามมาตรฐานผู้พัฒนาโครงการ

จุดด้อย

ทำเลโครงการอยู่ในตำแหน่งปลายสะพานข้ามแยกอโศก-เพชรบุรีซึ่งเลยทางเข้าโครงการไป ทำให้บดบังตัวอาคารบางส่วน หากจะเข้าโครงการจากทางถนนเพชรบุรีตัดใหม่ต้องไปกลับรถได้สะพานก่อนถึงสี่แยก ซึ่งรถค่อนข้างติดมากตลอดช่วงเวลาทำให้ไม่สะดวกเท่าที่ควร รวมทั้งทางเข้าโครงการอยู่กระชั้นกับจุดกลับรถมากเกินไป และหากจะขึ้นทางด่วนที่ใกล้ที่สุด(ด่านอโศก 2) ต้องอ้อมไปผ่านแยกมิตรสัมพันธ์เพื่อเลี้ยวขวาเข้าถนนกำแพง 7 ซึ่งการจราจรค่อนข้างหนาแน่นทั้งช่วงเช้าและเย็นจึงไม่สะดวกเช่นกัน, วิวบางส่วนถูกบดบังด้วยอาคารข้างเคียง, สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการมีครบตามมาตรฐานแต่หากเทียบกับโครงการคอนโดมิเนียมระดับเดียวกันในปัจจุบันและราคาแล้วถือว่าค่อนข้างน้อย, อัตราส่วนลิฟท์สูงถึง 120:1 ซึ่งถือว่ามีความหนาแน่นสูงเกินไปสำหรับโครงการระดับลักซ์วรี (Luxury), ที่จอดรถ 80% ถือว่าค่อนข้างดีสำหรับโครงการติดรถไฟฟ้า หากพิจารณาจากการเป็นโครงการระดับลักซ์วรี(Luxury) ซึ่งควรมี 100% ก็ถือว่าค่อนข้างน้อย

(7) Supalai Premier @Asoke



ชื่อโครงการ	Supalai Premier @Asoke (ศุภาลัย พรีเมียร์ อโศก)
ผู้พัฒนาโครงการ	Supalai PLC.
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรบุรี แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 1 อาคาร 38 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	4-2-85 ไร่
จำนวนห้องรวม	645 ยูนิต และร้านค้า 8 ยูนิต
ประเภทห้องชุด	- 1 Bedroom 30.00 - 44.50 ตร.ม. - 2 Bedrooms 48.00-76.50 ตร.ม. - Penthouse 91.50 – 175.00 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 65%
ฝ้าเพดานสูง	2.70 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	2.46 ล้านบาท ห้อง 1 Bedroom
ราคาขายเฉลี่ยก่อนเปิดโครงการ	81,500 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยหลังเปิดโครงการ	118,890 บาท/ตร.ม.
*ราคาขายปัจจุบัน	ประมาณ 130,837 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	ปี 2555
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ปี 2557

ผังโครงการ



ภาพที่ 5.64 Master Plan โครงการ Supalai Premier @Asoke



ภาพที่ 5.65 Floor Plan ชั้น 8th โครงการ Supalai Premier @Asoke



ภาพที่ 5.66 Floor Plan ชั้น 9th - 36th โครงการ Supalai Premier @Asoke

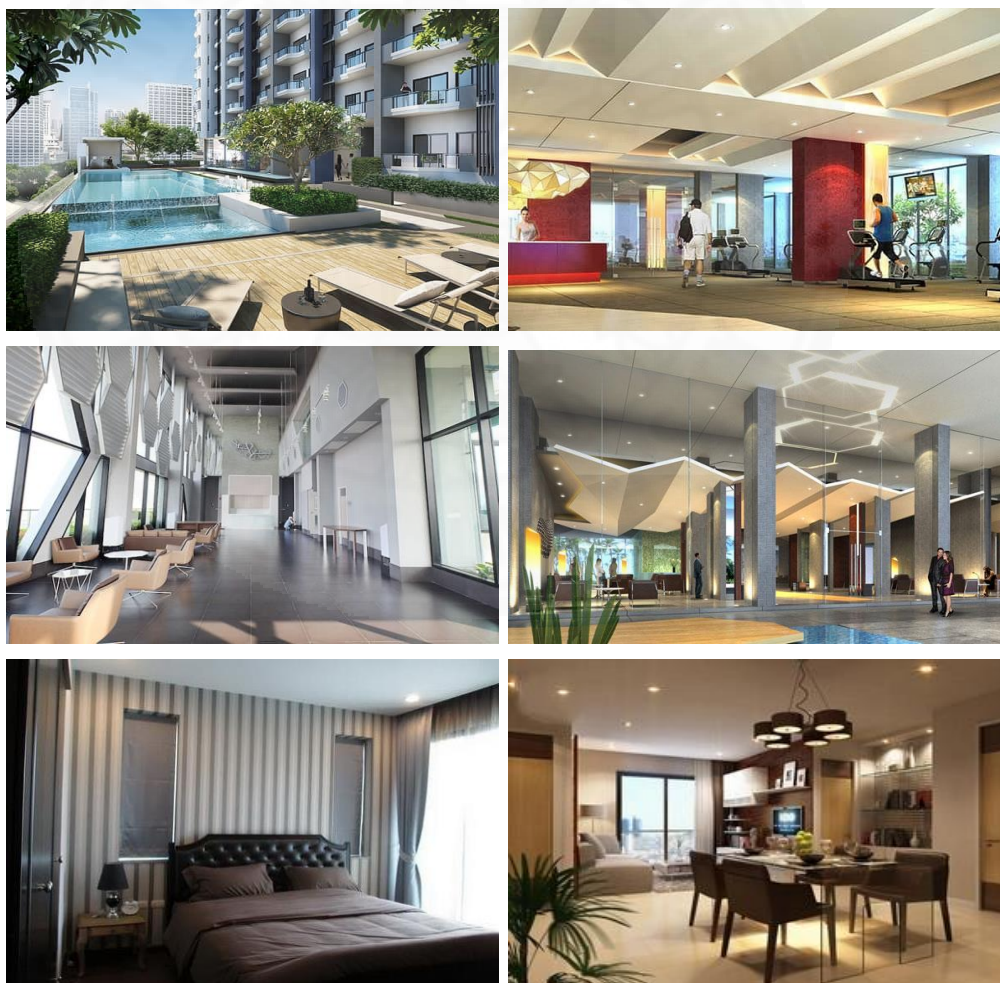
ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.12

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ Supalai Premier @Asoke

ประเภทห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
1 Bedroom	30.00	44.50	37.25	4.14	6.14	11.20	138,000
2 Bedroom	48.00	76.50	62.25	5.92	9.44	21.12	123,529
Penthouse Duplex	91.50	175.00	133.25	11.12	21.27	63.75	121,590

ภาพจำลองบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.67 บรรยากาศโครงการ Supalai Premier @Asoke

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

อยู่ในทำเลที่ค่อนข้างใกล้รถไฟฟ้า MRT เพชรบุรี โดยมีระยะเดินเพียง 300 เมตร (ทางออกที่ 2) แต่ต้องข้ามถนนตรงสี่แยกอโศก-เพชรบุรี โครงการออกแบบให้ตัวอาคารห้องพักอยู่ในแนวทิศเหนือ-ใต้ เพื่อหลบทิศทางแสงแดด ในทิศตะวันออก-ตะวันตก เปิดรับลมธรรมชาติ และทำให้ห้องพักส่วนใหญ่ไม่โดนบล็อกรวิวจากโครงการด้านข้าง ตลอดจนเลือกใช้วัสดุประหยัดพลังงาน แต่คุณภาพวัสดุมีมาตรฐาน พื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดออกแบบมาค่อนข้างดี พื้นที่ส่วนกลางให้มาค่อนข้างกว้าง มีพื้นที่สีเขียวในโครงการ 3,100 ตร.ม. และลานจอดรถเอลิคอปเตอร์ขนาดเล็กกรณีเกิดเหตุเพลิงไหม้หรือฉุกเฉิน ยังคงรูปแบบแนวคิด Large & Comfortable ซึ่งตรงกับลูกค้าที่เลือกและชอบแบรนด์ศุภาลัย

จุดด้อย

ทางเข้า-ออกโครงการอยู่บริเวณถนนเพชรบุรีตัดใหม่ใกล้แยกอโศก-เพชรบุรีซึ่งมีการจราจรหนาแน่นตลอดทั้งวัน โดยหากจะเข้าโครงการต้องเลี้ยวเข้าถนนเพชรบุรีแล้วไปกลับรถบริเวณปากซอยสุขุมวิท 39 ซึ่งค่อนข้างไกล และหากจะขึ้นทางด่วนตรงด่านอโศก 2 ต้องรอรถติดตรงสี่แยก, หากจะเดินทางไปสถานี Airport Rial Link โดยการเดินเท้าก็ค่อนข้างไม่สะดวกเท่าที่ควรต้องรอข้ามถนนหลายต่อ, จำนวนที่จอดรถค่อนข้างน้อย(ประมาณ 65% รวมจอดซ้อนคัน), มีลิฟต์โดยสารจำนวน 3 ตัว อัตราส่วนลิฟต์ 161 : 1 ซึ่งถือว่าความหนาแน่นค่อนข้างสูง และเนื่องจากเป็นโครงการที่สร้างเสร็จมาแล้วกว่า 3 ปีทำให้การออกแบบ(Design) ทั้งภายในและภายนอกดูไม่ทันสมัยเท่าโครงการระดับเดียวกันในปัจจุบัน

(8) My Resort Bangkok



ชื่อโครงการ	My Resort Bangkok (ศุภาลัย พรีเมียร์ อโศก)
ผู้พัฒนาโครงการ	Equity Residential Chaophya Co., Ltd.
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรบุรี แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.
ประเภทโครงการ	คอนโด High Rise จำนวน 2 อาคาร A 28 ชั้น อาคาร B 35 ชั้น
ขนาดที่ดินโครงการ	2-1-82.3 ไร่
จำนวนห้องรวม	อาคาร A 174 ยูนิต อาคาร B 208 ยูนิต
ประเภทห้องชุด	- Studio 34.00 - 36.59 ตร.ม. - 1 Bedroom 38.00 - 69.00 ตร.ม. - 2 Bedrooms 63.00 - 81.28 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ประมาณ 50%
ฝ้าเพดานสูง	2.60 เมตร
ราคาขายเริ่มต้น	3.10 ล้านบาท ห้อง Studio
ราคาขายเฉลี่ยก่อนเปิดโครงการ	86,100 บาท/ตร.ม.
ราคาขายเฉลี่ยหลังเปิดโครงการ	97,576 บาท/ตร.ม.
*ราคาขายปัจจุบัน	ประมาณ 103,923 บาท/ตร.ม.
เริ่มต้นก่อสร้างโครงการ	ธันวาคม 2550
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ธันวาคม 2553

ผังโครงการ



ภาพที่ 5.68 Floor Plan ชั้น 9th Tower A โครงการ My Resort Bangkok



ภาพที่ 5.69 Floor Plan ชั้น 12th - 23th Tower A โครงการ My Resort Bangkok



ภาพที่ 5.70 Floor Plan ชั้น 9th Tower B โครงการ My Resort Bangkok



ภาพที่ 5.71 Floor Plan ชั้น 11th - 35th Tower B โครงการ My Resort Bangkok

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภท

ตารางที่ 5.13

ขนาดและราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการ My Resort Bangkok

ประเภท ห้องชุด	ขนาดห้อง (sq.m.)			ราคาขาย (ล้านบาท)			ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)
	เล็กสุด	ใหญ่สุด	ขนาดห้องเฉลี่ย (sq.m.)	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต	
Studio	34.00	36.59	35.30	2.70	4.32	3.51	99,448
1 Bedroom	38.00	69.00	53.50	3.80	7.75	5.78	107,944
2 Bedroom	63.00	81.28	72.14	5.70	8.12	6.91	95,786

ภาพบรรยากาศโครงการ



ภาพที่ 5.72 บรรยากาศโครงการ My Resort Bangkok

วิเคราะห์โครงการ

จุดเด่น

เดินทางสะดวกใกล้รถไฟฟ้าใต้ดินโดยมีระยะเดินเพียง 300 เมตร(ทางออกที่ 2) แต่ต้องข้ามถนนตรงสี่แยกอโศก-เพชรบุรี, ออกแบบได้ค่อนข้างมีความเป็นส่วนตัวของห้องพักเพียง 10 ยูนิตต่อชั้น ในอาคาร A และ เพียง 8 ยูนิต ต่อชั้นสำหรับอาคาร B

จุดด้อย

ทางเข้า-ออกโครงการอยู่บริเวณถนนเพชรบุรีตัดใหม่ใกล้แยกอโศก-เพชรบุรีซึ่งมีการจราจรหนาแน่นตลอดทั้งวัน โดยหากจะเข้าโครงการต้องเลี้ยวเข้าถนนเพชรบุรีแล้วไปกลับรถบริเวณปากซอยสุขุมวิท 39 ซึ่งค่อนข้างไกล และหากจะขึ้นทางด่วนตรงด่านอโศก 2 ต้องรอรถติดตรงสี่แยก, หากจะเดินทางไปสถานี Airport Rial Link โดยการเดินเท้าก็ค่อนข้างไม่สะดวกเท่าที่ควรต้องรอข้ามถนนหลายต่อ, จำนวนที่จอดรถค่อนข้างน้อยมาก (ประมาณ 50% รวมจอดซ้อนคัน), สิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities) ของโครงการค่อนข้างน้อย และเนื่องจากเป็นโครงการที่ก่อสร้างเสร็จมาแล้วกว่า 7 ปีทำให้การออกแบบ(Design) ทั้งภายในและภายนอกดูไม่ทันสมัยเท่าโครงการคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน

5.4 การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด

5.4.1 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการ (SWOT Analysis)

5.4.1.1 จุดแข็ง (Strengths)

- (1) เดินทางสะดวก อยู่ในทำเลที่เป็นจุดเชื่อมต่อ (Hub Transit) ทั้งรถไฟฟ้า Airport Rail Link, รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT, เส้นทางถนนสายสำคัญ และจุดขึ้นทางด่วน
- (2) อยู่ในทำเลที่ตั้งที่รายล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก แหล่งงาน ศูนย์การค้า และพื้นที่เขตเศรษฐกิจใหม่พระราม 9 – รัชดา (New CBD)
- (3) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการเทียบเท่ากับโครงการในระดับลักซ์วรี (Luxury) ทุกพื้นที่เชื่อมต่อกันอย่างสมบูรณ์แบบ เน้นเพิ่มพื้นที่ส่วนตัวในบริเวณพื้นที่ส่วนกลางมากขึ้น ได้รับความเป็นส่วนตัวท่ามกลางการอาศัยอยู่ร่วมกัน
- (4) โถงล็อบบี้ (Lobby) สูง 6 เมตร ตกแต่งสวยงามหรูหรา สะท้อนภาพลักษณ์ที่ดี และรสนิยมของผู้อยู่อาศัย
- (5) พื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดกันเป็นสัดส่วน เพิ่มพื้นที่ห้องเก็บของ(ตั้งแต่ห้อง 1 Bedroom Plus ขึ้นไป) แก้ปัญหา(Pain Point)เรื่องที่เก็บของไม่เพียงพอของผู้อยู่อาศัยห้องชุดในปัจจุบัน
- (6) ความสูงฝ้าเพดาน 3 เมตร ภายในห้องชุดทุกประเภทให้ความรู้สึกโล่งโปร่ง สบายไม่อึดอัดคับแคบ
- (7) ได้กระจก Double Glazed เต็มบาน ภายในห้องชุดทุกประเภท ซึ่งป้องกันความร้อนและเสียงได้ดีกว่ากระจกปกติทั่วไป ช่วยประหยัดพลังงาน ให้ความรู้สึกโปร่งสบาย หูหระ เห็นวิวเมืองอย่างไร้ขีดจำกัด
- (8) อัตราส่วนที่จอดรถสูงถึง 88% มากกว่าทุกโครงการในพื้นที่
- (9) มี Sky Lounge และ Sky Garden อยู่ที่ชั้นบนสุดของโครงการ สามารถจัดปาร์ตี้ งานเลี้ยง และชมวิวเมืองและพื้นที่สีเขียวของโครงการที่ดินมักกะสันได้แบบ 360°

5.4.1.1 จุดอ่อน (Weakness)

- (1) สภาพทำเลตั้งอยู่ในพื้นที่กลางใจเมือง เป็นจุดเชื่อมต่อของรถไฟฟ้าและถนนสายสำคัญจำนวนมาก จึงทำให้ที่ดินมีราคาสูง ส่งผลกระทบทำให้ต้องกำหนดราคาขายสูงตาม
- (2) ผู้พัฒนาโครงการเป็นผู้ประกอบการใหม่ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักทำให้ต้องวางแผนทางการตลาด และใช้งบประมาณในการประชาสัมพันธ์สูง

5.4.1.1 โอกาส (Opportunities)

- (1) กำลังจะมีการพัฒนาโครงการสำคัญในระดับเมกะโปรเจกต์ (Megaprojects) ทั้งของภาครัฐและเอกชนในบริเวณใกล้เคียงพื้นที่โครงการจำนวนมาก ซึ่งส่งผลในแง่บวกต่อโครงการคือช่วยเพิ่มอุปสงค์หรือความต้องการในการซื้อที่พักอาศัยในบริเวณพื้นที่ศึกษามากขึ้น
- (2) การเปิด AEC และนโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐมีผลต่อการเพิ่มจำนวนนักธุรกิจชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนและทำงานในกรุงเทพมหานครมากขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยสูงขึ้น
- (3) นโยบายสนับสนุนของภาครัฐที่เปิดโอกาสให้นักลงทุนต่างชาติสามารถลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ได้โดยไม่ได้รับผลกระทบจากค่าภาษีและอากรแสตมป์ที่มีราคาแพง เหมือนอย่างเช่นประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง ซึ่งสิ่งนี้เป็น การช่วยเพิ่มอุปสงค์ของนักลงทุนต่างชาติ โดยเฉพาะในทำเลของพื้นที่โครงการซึ่งอยู่ใกล้กับย่านพื้นที่เศรษฐกิจใหม่

5.4.1.1 อุปสรรค (Threats)

- (1) คู่แข่งในพื้นที่มีส่วนมากเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ค่อนข้างมีชื่อเสียง และมีประสบการณ์อย่างยาวนาน
- (2) ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนโครงการ
- (3) แนวโน้มหนี้ครัวเรือนสูงขึ้น ทำให้ธนาคารมีเกณฑ์ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อยากขึ้น

5.4.2 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดและกลุ่มเป้าหมาย (STP Analysis)

5.4.2.1 ส่วนแบ่งการตลาด (Market Segmentation)

(1) แบ่งตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

1. เพศ: ชาย หรือ หญิง
2. อายุ: ระหว่าง 30 ถึง 45 ปี
3. สถานะ: โสด สมรส มีบุตร (ขนาดครอบครัวไม่เกิน 3 คน)
4. ประกอบอาชีพ: พนักงานบริษัทเอกชนและต่างชาติในระดับผู้บริหาร เจ้าของกิจการ แพทย์ พนักงานระดับสูงในโรงพยาบาลเอกชน กลุ่มผู้ประกอบการนักเรียนเอกชน/นานาชาติ/มหาวิทยาลัย ในพื้นที่ นักลงทุนในตลาดอสังหาฯ พนักงานสายการบินที่ทำงานในสนามบินสุวรรณภูมิ
5. การศึกษา: ระดับปริญญาตรีขึ้นไป
6. สัญชาติ: ไทย และต่างชาติใน AEC, ยุโรป, ตะวันออกกลาง
7. รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน ประมาณ 87,000 บาทต่อเดือน

หมายเหตุ. การกำหนดรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนพิจารณาจากนโยบายการพิจารณาให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบันซึ่งให้กู้ได้ไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าที่อยู่อาศัย เมื่อพิจารณาจากราคาห้องชั้นต่ำที่มีราคาเริ่มต้น 5,120,000 มูลค่าขอสินเชื่อจะเท่ากับ 4,096,000 บาท ทั้งนี้ตามนโยบายอัตราผ่อนชำระขั้นต่ำคือ 7,000 บาท/เดือน ของราคาขายทุก 1,000,000 บาท ราคาผ่อนจ่ายต่อเดือนโดยประมาณจึงอยู่ที่ 28,672 บาท ซึ่งธนาคารจะพิจารณาให้สินเชื่อสูงสุดไม่เกิน 3 เท่าของรายได้ต่อเดือน ดังนั้นรายได้ขั้นต่ำของผู้ขอสินเชื่อจึงไม่ควรน้อยกว่า 86,016 บาท/เดือน

2) แบ่งตามหลักภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

สามารถวิเคราะห์ได้ คือ ผู้ที่มีสถานที่ทำงานอยู่ในย่านรัชดาฯ – พระราม 9, สยาม, เพลินจิต, ชิดลม, สาทร, สุขุมวิท, พหลโยธิน, สมุทรปราการ

3) แบ่งตามหลักจิตวิทยา (Psychographic Segmentation)

สามารถวิเคราะห์จากรูปแบบการใช้ชีวิต Life Style ได้ดังนี้

8. ผู้ที่มีสถานที่ทำงานที่สามารถเดินทางโดยรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT รถไฟฟ้า Airport Rail Link และรถไฟฟ้า BTS

9. ผู้ที่ใช้รถยนต์ส่วนตัวในการเดินทางและต้องการความสะดวกในการขึ้นทางด่วนเพื่อเชื่อมต่อไปยังพื้นที่สำคัญโดยรอบได้อย่างรวดเร็ว

10. ผู้ที่ต้องการภาพลักษณ์ที่อยู่อาศัยที่ดี สะท้อนรสนิยมและรูปแบบการใช้ชีวิตที่หรูหรา ทันสมัย

4) แบ่งตามหลักพฤติกรรม (Behavior Segmentation)

สามารถจำแนกได้ตามลักษณะการตอบสนองต่อผลประโยชน์ที่ได้จากการซื้อโครงการ ได้แก่ ผู้ที่ต้องการซื้อสิ่งหาประโยชน์เพื่อการลงทุนปล่อยเช่า หรือเก็งกำไรในอนาคต

5.4.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Targeting)

เนื่องจากการพัฒนาโครงการนั้นเป็นโครงการคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์(Hi end) ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า เหตุผลในการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่ได้พิจารณาเพียงความสมเหตุสมผลทางด้านราคาอย่างเดียว แต่ยังมีปัจจัยทางด้านความพึงพอใจทางอารมณ์ และการตอบโจทย์รูปแบบการใช้ชีวิต เข้ามามีน้ำหนักในการตัดสินใจค่อนข้างมาก ผู้ศึกษาจึงได้เลือกเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้การพัฒนาโครงการสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด โดยผู้ให้สัมภาษณ์ประสงค์ที่จะสงวนชื่อ นามสกุลจริงไว้ ผู้ศึกษาจึงขอใช้นามสมมติแทนชื่อจริงของผู้ให้สัมภาษณ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) การสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ตัวแทนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคนที่ 1

คุณป๊อบ เพศชาย อายุ 31 ปี มีรายได้ครัวเรือนประมาณ 470,000 บาท/เดือน สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทจากประเทศอังกฤษ เป็นคนจากจังหวัดตรังแต่มาศึกษาและประกอบอาชีพอยู่ในกรุงเทพฯประมาณ 13 ปีแล้ว ปัจจุบันทำงานอยู่ในบริษัทเอกชนชื่อดังย่านรัชดาภิเษก-ศูนย์วัฒนธรรม ในเครือกลุ่มพลังงาน ตำแหน่งผู้จัดการ และอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมกับน้องสาว และน้องชาย อีก 2 คน ในย่านราชเทวี ซึ่งห้องชุดที่อาศัยอยู่เป็นแบบ 2 ห้องนอน ขนาด 45 ตร.ม. ทำให้ประสบปัญหาห้องนอนไม่พอ ต้องกันพื้นที่ขนาดเล็กภายในและเพิ่มเตียงนอนชนิดโซฟาเบด (Sofa Bed) เพื่อประหยัดพื้นที่ในบริเวณห้องนั่งเล่น นอกจากนี้ยังประสบปัญหาเรื่องการไม่มีห้องเก็บของ ทำให้ห้องภายในดูค่อนข้างรกและไม่สวยงาม โดยในช่วงเทศกาลและวันหยุดคุณพ่อและคุณแม่มักจะเดินทางมาเยี่ยมและนอนที่คอนโดด้วย ทำให้พื้นที่ภายในดูคับแคบ ทั้งนี้คุณป๊อบกำลังมองหาคอนโดมิเนียมใจกลางกรุงเทพมหานครจำนวน 2-3 ห้องนอน หรือห้องในลักษณะ Penthouse ที่มี

ขนาดตั้งแต่ 60 ตร.ม.ขึ้นไป และต้องการที่จอดรถที่เพียงพอ เนื่องจากมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว เยอะ มารดา-บิดาแวะมาเยี่ยมบ่อยครั้ง และกำลังวางแผนจะแต่งงานขยายครอบครัว โดยต้องการอาศัยอยู่ในทำเลที่สามารถขับรถหรือเดินทางไปทำงานได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดินได้สะดวกในระยะเวลาไม่เกิน 15-20 นาที สามารถเดินทางไปรับ-ส่งคุณพ่อคุณแม่ได้โดยสะดวกที่สนามบินสุวรรณภูมิ และใกล้สนามกอล์ฟกับสนามฟุตบอลย่านรัชดาที่ตนไปกับเพื่อนเป็นประจำในวันเสาร์อาทิตย์ และสามารถเดินทางออกต่างจังหวัดเพื่อไปตรวจงานสาขาทั้งทางฝั่งตะวันตกตะวันออกได้สะดวกทั้ง 2 ทางทั้งนี้ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพิจารณาเลือกซื้อห้องชุดมากที่สุด 5 ลำดับแรกได้แก่ 1) รูปแบบการออกแบบ ขนาดและฟังก์ชันภายในตอบโจทย์รูปแบบชีวิต 2) สภาพทำเลและความสะดวกในการเข้าถึง 3) คุณภาพวัสดุ 4) ความคุ้มค่าของพื้นที่ส่วนกลาง 5) ราคา โดยสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ต้องการ คือ Co-working Space, Fitness, Gym, Yoka room เป็นต้น

ตัวแทนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคนที่ 2

คุณสุ เพศหญิง อายุ 45 ปี มีรายได้ครัวเรือนประมาณ 230,000 บาท/เดือน สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นคนจังหวัดอุดรธานี ทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ มาแล้วประมาณ 23 ปี(ตั้งแต่เรียนจบปริญญาตรี) ปัจจุบันทำงานอยู่ในบริษัทต่างชาติด้านการท่องเที่ยว ภายในและภายนอกประเทศย่านชิดลม (ซอยต้นสน) ในตำแหน่ง Senior Market Manager โดยต้องเดินทางไป Business Trip ที่ภูเก็ตประมาณ 2 เดือนครั้ง และเดินทางไปประชุมสัมมนาหรือ Road show ที่ต่างประเทศเฉลี่ยปีละ 4-5 ครั้ง โดยใช้สนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งปัจจุบันอาศัยอยู่อพาร์ทเมนต์ A กับสามีชาวอังกฤษในย่านห้วยขวาง(ไม่มีบุตร) ซึ่งมีค่าเช่าประมาณเดือนละ 13,000 รวมค่าน้ำ-ค่าไฟ กิจกรรมในช่วงวันหยุดเสาร์อาทิตย์คือไปออกกำลังกายที่ fitness ย่านถนนรัชดาฯ และทานข้าว ซุปปิ้งที่ Central พระราม 9 หรือตลาดนัดรถไฟรัชดาฯ ต้องการหาคอนโดมิเนียมแบบ 1 ห้องนอนที่มีฟังก์ชันภายในเป็นสัดส่วน ขนาด 40 ตร.ม.ขึ้นไป เพดานสูง(เนื่องจากสามีเป็นคนตัวสูง) ภายในไม่รู้สึกรับแคบ อยู่ในทำเลซึ่งสามารถเดินทางไปทำงานได้ด้วยรถไฟฟ้า MRT และสนามบินสุวรรณภูมิได้โดย Airport Rail Link ได้โดยสะดวกเพราะครอบครัวไม่มีรถ ทั้งนี้ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพิจารณาเลือกซื้อห้องชุดมากที่สุด 5 ลำดับแรกได้แก่ 1) รูปแบบการออกแบบ ขนาดและฟังก์ชันภายในตอบโจทย์รูปแบบชีวิต 2) สภาพทำเลและความสะดวกในการเข้าถึง 3) ราคา 4) คุณภาพวัสดุ 5) ความคุ้มค่าของพื้นที่ส่วนกลาง โดยสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ต้องการ คือ Swimming Pool, Fitness, Gym, Co-working Space, Steam Room เป็นต้น

ตัวแทนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคนที่ 3

คุณแก้ว เพศหญิง อายุ 33 ปี มีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยประมาณ 280,000 บาท/เดือน สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี เป็นคนจังหวัดจันทบุรี เข้ามาศึกษาและทำงานในกรุงเทพฯ แล้วเป็นเวลา 15 ปี ปัจจุบันทำงานเป็นพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินสายการบินหนึ่งประจำที่ประเทศไทยเป็นหลัก โดยต้องเดินทางไปบินประมาณ 22 วันต่อเดือน ปัจจุบันเช่าอาศัยอยู่กับน้องสาวที่คอนโดมิเนียมแถวถนนวิภาวดีรังสิต ค่าเช่าประมาณ 14,000 บาท/เดือน ไม่มีรถยนต์ ทั้งสองเดินทางโดยรถแท็กซี่และรถไฟฟ้าเป็นหลัก น้องสาวเพิ่งเรียนจบปริญญาตรี และเพิ่งได้งานเป็นพนักงานสายการบินเช่นกัน คุณแก้วกำลังมองหาคอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้าแอร์พอร์ตเรลลิงค์ และรถไฟฟ้าทั้ง BTS และ MRT ที่เธอและน้องสาวสามารถเดินทางไปทำงานยังสนามบินสุวรรณภูมิได้โดยสะดวก และยังสามารถเชื่อมต่อไปยังพื้นที่ใจกลางเมืองอย่างโซนสยาม ทองหล่อ เอกมัย ได้โดยสะดวกเช่นกัน เนื่องจากในช่วงวันหยุดเธอมักจะใช้เวลาพักผ่อนโดยการไปช้อปปิ้ง ดูหนัง ร้องคาราโอเกะ ทำเล็บ และทำสปาหน้าร้านที่ร้านค้าในสยามเซนเตอร์ ไปทานอาหารร้านประจำที่ทองหล่อกับน้องสาว และหากมีวันหยุดยาวเธอจะนั่งรถทัวร์ที่ขนส่งเอกมัยกลับจังหวัดจันทบุรีเพื่อไปเยี่ยมคุณพ่อคุณแม่ ในการอยู่อาศัยคอนโดในปัจจุบันประสบปัญหาการมีที่เก็บของไม่เพียงพอเนื่องจากเธอและน้องสาวมีกระเป๋าเดินทางหลายขนาดและจำนวนหลายใบ เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องสำอางจำนวนมาก เธอจึงต้องการคอนโดมิเนียมที่มีขนาดตั้งแต่ 45 ตารางเมตรขึ้นไป มีการออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในเป็นสัดส่วน มีพื้นที่กว้างขึ้นสำหรับเก็บของ ทั้งนี้ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพิจารณาเลือกซื้อห้องชุดมากที่สุด 5 ลำดับแรกได้แก่ 1) รูปแบบการออกแบบ ขนาดและฟังก์ชันภายในตอปอjectรูปแบบชีวิต 2) สภาพทำเลและความสะดวกในการเข้าถึง 3) ราคา 4) คุณภาพวัสดุ 5) ความคุ้มค่าของพื้นที่ส่วนกลาง โดยสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ต้องการ คือ Swimming Pool, Fitness, Yoga Room, Steam and Sauna Room และ Sky Lounge เป็นต้น

ตัวแทนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคนที่ 4

คุณเน เพศชาย อายุ 38 ปี มีรายได้ต่อครัวเรือนเฉลี่ยประมาณ 350,000 บาท/เดือน สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาโท เป็นคนจังหวัดกรุงเทพฯ ประกอบอาชีพวิศวกรระดับสูงในบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง และคือนักลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมปล่อยเช่า ปัจจุบันมีคอนโดปล่อยเช่าอยู่แล้วจำนวน 4 แห่ง ในย่านสุขุมวิท รัชดาภิเษก อ่อนนุช และพญาไท โดยจะพิจารณาเลือกโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ติดกับแนวรถไฟฟ้า แหล่งงาน หรือมหาวิทยาลัยเป็นหลัก เพื่อให้มั่นใจว่าโครงการจะสามารถปล่อยเช่าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว และมีความต้องการจากกลุ่มอุปสงค์ในพื้นที่ตลอดเวลาหากมีการเปลี่ยนผู้เช่า โดยรูปแบบห้องที่สนใจคือ

ห้องแบบ 1 ห้องนอน ที่มีขนาด 30 – 35 ตารางเมตรขึ้นไป เนื่องจากมีขนาดกำลังเหมาะสม และเป็น ที่สนใจของตลาดผู้เช่ามากที่สุดในทำเลกลางใจเมือง โดยคุณเนคตาทั้งการผลตอบแทนจากการลงทุน ประมาณ 4% - 5% ทั้งนี้มองว่าทำเลที่ตั้งโครงการจะสามารถปล่อยเช่าให้แก่กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ เป็นหลัก อาทิ ชาวจีน ญี่ปุ่น และตะวันออกกลาง ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพิจารณาเลือกซื้อห้องชุดมากที่สุด 5 ลำดับแรกได้แก่ 1) สภาพทำเลและความสะดวกในการเข้าถึง 2) ราคา 3) คุณภาพวัสดุ 4) รูปแบบการออกแบบ ขนาดและฟังก์ชันภายในตอบโจทย์ 5) ระบบบริหารจัดการอย่างมืออาชีพของนิติบุคคล โดยสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ต้องการ คือ Swimming Pool, Fitness, Steam and Sauna Room และ Sky Lounge เป็นต้น เนื่องจากเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญและมีผลต่อการพิจารณาเลือกเช่าคอนโดของผู้เช่า ทั้งนี้ได้ทำการสังเกตและสอบถามกับผู้เช่าในโครงการปล่อยเช่าที่ผ่านมา

ตัวแทนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคนที่ 5

คุณตั้ม เพศชาย อายุ 40 ปี สถานภาพโสด มีรายได้ต่อครัวเรือนเฉลี่ย ประมาณ 170,000 บาท/เดือน สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี เป็นคนจังหวัดเชียงราย ประกอบ อาชีพพนักงานในโรงพยาบาลเอกชนแห่งหนึ่งย่านถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ปัจจุบันอาศัยอยู่ที่บ้านของ ตนเองย่านมีนบุรี ในการทำงานจะมีการหมุนเวียนกันในแผนกเพื่ออยู่เวรในช่วงกลางคืน ทำงาน ค่อนข้างไม่เป็นเวลา ต้องการคอนโดมีเนียมใกล้ที่ทำงานที่สามารถขับรถส่วนตัวหรือนั่งรถบริการรับส่ง ของโรงพยาบาลซึ่งจอดรับ-ส่งพนักงานและผู้มาใช้บริการที่โรงพยาบาลในบริเวณสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ประตู 1 เพื่อไปทำงานที่โรงพยาบาลโดยสะดวก ทั้งนี้การใช้ชีวิตในปัจจุบันประสบปัญหาหลัก ในขณะขับรถเป็นประจำเนื่องจากเข้าเวรและเลิกงานไม่ค่อยเป็นเวลา และระยะทางจากบ้านถึงที่ ทำงานค่อนข้างไกล โดยรูปแบบห้องที่ต้องการคือแบบ 1 ห้องนอนที่มีขนาดไม่น้อยกว่า 30 ตร.ม.(ไม่ ชอบห้องที่คับแคบจนเกินไป) และต้องการที่จอดรถที่เพียงพอ โดยปัจจัยที่ส่งผลต่อการพิจารณาเลือก ซื้อห้องชุดมากที่สุด 5 ลำดับแรกได้แก่ 1) สภาพทำเลและความสะดวกในการเข้าถึง 2) รูปแบบการ ออกแบบ ขนาดและฟังก์ชันภายในตอบโจทย์รูปแบบชีวิต 3) ราคา 4) คุณภาพวัสดุ 5) ความคุ้มค่า ของพื้นที่ส่วนกลาง โดยสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ต้องการ คือ Swimming Pool, Fitness, Gym, Yoga Room, และ Sky Lounge เป็นต้น

(2) การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์

คุณเกริก ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ทำเลและอสังหาริมทรัพย์ในตลาดอสังหาฯ รายใหญ่รายหนึ่ง ให้ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับกลุ่มอุปสงค์หลักและรองของโครงการคอนโดมิเนียมย่านพระรามเก้า อโศก และเพชรบุรี ว่าทำเลในบริเวณนี้มีอุปสงค์ที่ชัดเจนของตลาดอยู่กลุ่มคือ 1) กลุ่มคนจีน, เกาหลี และ 2) กลุ่มพนักงานในระดับ Middle Management ที่มองหาคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยใกล้ที่ทำงานในราคาที่ต่ำกว่า 6 ล้านบาท โดยปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อคอนโดมิเนียมที่สำคัญของคน 2 กลุ่มนี้ก็คือ

1. ราคาต่อหน่วยสำคัญกว่าขนาดห้อง จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่คอนโดที่มีห้องขนาดเล็กกะทัดรัดขายดีมาก จนราคาขายต่อตารางเมตรพุ่งสูงขึ้นมากกว่าห้องประเภทอื่น
2. ปลอยเช่าห้องค่อนข้างง่าย ไม่ต้องตกแต่งอะไรมาก ถ้าไม่ได้มองว่าผู้เช่าห้องจะเป็นชาวจีนหรือเกาหลีเท่านั้นเพราะไม่ได้หมายความว่ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าวจะเป็นอุปสงค์ของทั้งตลาด

ทั้งนี้ยังพบว่าคอนโดมิเนียมในย่านพระรามเก้ามีแนวโน้มที่จะกลายเป็นสินค้าที่ทดแทนกันได้สำหรับกลุ่มคนที่อยู่คอนโดในย่านอโศก-สุขุมวิท และมียังมีกลุ่มพนักงานเงินเดือนในระดับผู้บริหารระดับสูงที่ยังต้องการมองหาคอนโดระดับลักซ์วรี(Luxury) ในย่านพระราม9 หากมองในแง่ของการลงทุน โครงการคอนโดมิเนียมในระดับ Luxury หรือ High end อาจจะไม่ใช่โครงการที่เหมาะสมสำหรับการซื้อเพื่อปล่อยขาย หรือปล่อยเช่ากับคนทั่วไปในระดับ Mass แต่น่าจะเหมาะกับคนในระดับบนที่มีรายได้สูงหรือกลุ่มชาวต่างชาติ อย่างชาวจีน – ฮองกง ที่มีกำลังซื้อสูงและคุ้นเคยกับย่านนี้เป็นอย่างดี จึงไม่แปลกที่ห้อง Penthouse ขนาดใหญ่เพดานสูงกว่า 3 เมตร ในหลายโครงการของย่านนี้จะขายได้ในราคาราวเมตรละ 300,000 กว่าบาทและได้ถูกจองหมดไปอย่างรวดเร็ว

(3) การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

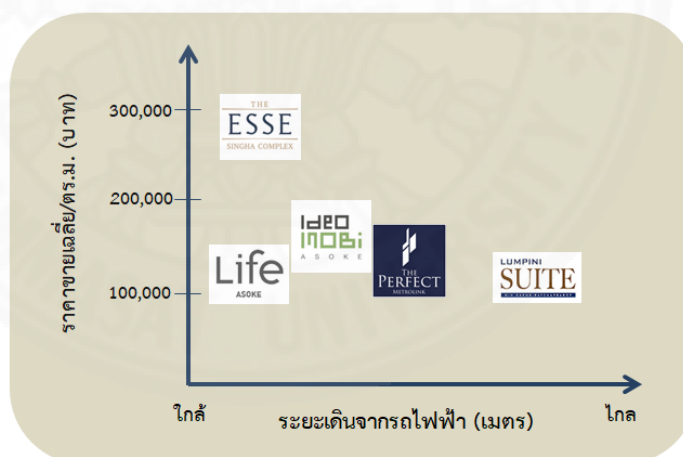
คุณเอ็ง พนักงานระดับผู้บริหารบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำรายใหญ่แห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ทำเลและจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ ให้ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับกลุ่มอุปสงค์หลักและรองของโครงการคอนโดมิเนียมย่านถนนเพชรบุรีตัดใหม่ว่า ลูกค้าที่ซื้อโครงการในโซนนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างมีฐานะดีและเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัวเป็นหลัก เนื่องจากห้องใหญ่ของโครงการในบริเวณนี้ขายหมดอย่างรวดเร็ว หากเป็นโครงการที่มีจำนวนที่จอดรถมากถึง 80% ขึ้นไปจะได้รับความสนใจมาก ดังนั้นเรื่องของการมีที่จอดรถอย่างเพียงพอก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญและไม่ควรมองข้าม สำหรับบางโครงการที่มีระยะเดินค่อนข้างไกลจากรถไฟฟ้า ควรมีรถ

รับส่งของโครงการ (Shuttle Service) เอาไว้คอยรับส่งลูกค้าบ้านจะช่วยได้มาก กลุ่มลูกค้าของคนโตนี้นั้นส่วนมากเป็นชาวต่างชาติ อย่างเช่น คนจีน และตะวันออกกลาง เนื่องจากโครงการอยู่ใกล้โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ซึ่งโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์นั้นเป็นที่นิยมในหมู่ชาวต่างชาติกลุ่มตะวันออกกลางที่ส่วนใหญ่จะมีฐานะและกำลังซื้อสูง และมักมีพฤติกรรมในการมาหาหมอในแบบเป็นหมู่คณะ หรือมาทั้งครอบครัว และหากผู้ป่วยต้องรักษาตัวยาวๆที่โรงพยาบาล ญาติก็จะมองหาคอนโดดีๆเพื่อที่จะเช่าอยู่ระยะสั้น โดยมีราคาเช่าห้องประเภท 1 ห้องนอน (1 Bedroom) อยู่ที่ประมาณเดือนละ 28,000 – 32,000 บาท โดยกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อปล่อยเช่าอาจฝากทางหน่วยงานรีเชลของโครงการช่วยในการประกาศหรือปล่อยเช่าให้

5.4.2.3 ตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)

ในการวางตำแหน่งทางการตลาด ผู้ศึกษาได้พิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเลือกซื้อคอนโดมิเนียมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งจากการทบทวนวรรณกรรมและการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยโครงการมีตำแหน่งทางการตลาดดังนี้

(1) ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรกับระยะห่างจากรถไฟฟ้า

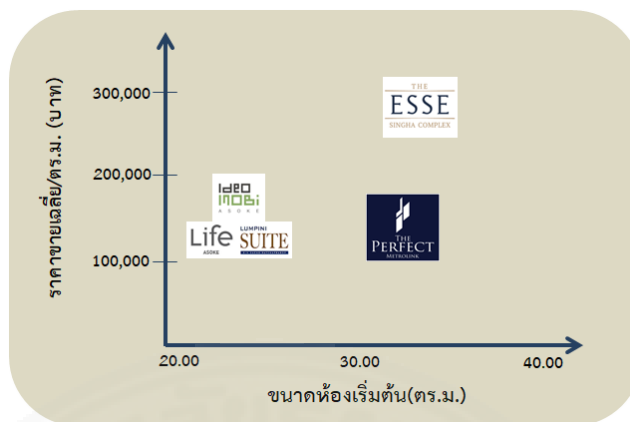


ภาพที่ 5.73 ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยต่อตร.ม.กับระยะห่างจากรถไฟฟ้า.

โดย ผู้จัดทำ, 2561

หากพิจารณาเปรียบเทียบเรื่องระยะห่างจากรถไฟฟ้า พบว่าโครงการตั้งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้า MRT มากกว่าคู่แข่งจำนวน 3 แห่ง แต่ยังอยู่ในระยะที่เดินได้คือ 600 ม.

(2) ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรขนาดห้องเริ่มต้น

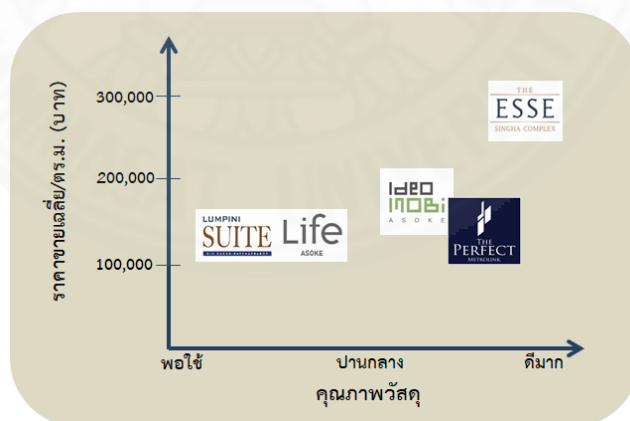


ภาพที่ 5.74 ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรกับขนาดห้องเริ่มต้น.

โดย ผู้จัดทำ, 2561

หากพิจารณาเปรียบเทียบเรื่องขนาดของห้องชุด โครงการจะให้ขนาดพื้นที่ห้องที่ใหญ่กว่าคู่แข่งจำนวน 3 แห่ง โดยจะใกล้เคียงกับโครงการ The Esse แต่สามารถขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าทั้งโครงการ The Esse และ Ideo Mobi Asoke

(3) ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรกับคุณภาพวัสดุ



ภาพที่ 5.75 ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรกับคุณภาพวัสดุ.

โดย ผู้จัดทำ, 2561

หากพิจารณาเปรียบเทียบเรื่องคุณภาพของวัสดุ โครงการจะให้วัสดุที่มีคุณภาพสูงกว่าคู่แข่งจำนวน 3 แห่ง โดยจะใกล้เคียงกับโครงการ The Esse แต่สามารถขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าทั้งโครงการ The Esse และ Ideo Mobi Asoke

5.4.3 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mixed - 4Ps)

5.4.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

(1) กลยุทธ์การตั้งชื่อ

จากสภาพทำเลของโครงการซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่แห่งสุดท้ายของกรุงเทพมหานครที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์เนื่องจากเป็นสถานที่ตั้งของโรงงานซ่อมบำรุงรถไฟ(มักกะสัน) และสถานที่เก็บหัวรถจักรเก่าแก่โบราณอายุนับร้อยปี โดยรถไฟถือเป็นรูปแบบการคมนาคมหลักที่เกิดขึ้นรูปแบบแรกของคนในพื้นที่และยังคงมีความสำคัญมาจนถึงปัจจุบัน โดยในปัจจุบันได้มีการพัฒนาขนส่งมวลชนระบบรางทั้งรถไฟใต้ดิน (MRT) และรถไฟฟ้าเชื่อมต่อท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (ARL) ขึ้นในพื้นที่ ซึ่งทั้ง 2 ประเภทสามารถไปเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้า (BTS) เพื่อเข้าสู่ใจกลางเมือง จึงนับได้ว่าพื้นที่โครงการตั้งอยู่ในย่านที่มีความโดดเด่นด้านการเป็นจุดศูนย์กลางการเชื่อมต่อคมนาคมไปยังพื้นที่สำคัญบริเวณโดยรอบจำนวนมาก ผู้ศึกษาจึงขอตั้งชื่อโครงการตามความเป็นมาของพื้นที่นี้ว่า “เดอะ เพอร์เฟก เมโทรลิงค์ (The Perfect Metrolink)” ภายใต้แนวความคิด “ชีวิตแห่งการเชื่อมต่อที่สมบูรณ์แบบ”

(2) โลโก้โครงการ



(3) แนวความคิดในการออกแบบ

ภายใต้แนวความคิด (Concept) “ชีวิตแห่งการเชื่อมต่อที่สมบูรณ์แบบ” จะเลือกใช้รูปแบบในการออกแบบที่เรียบง่าย ทันสมัย โทนสีที่เป็นธรรมชาติไม่ฉูดฉาด แสดงถึงความมีรสนิยมที่ดีของผู้อยู่อาศัย(อ้างอิงจากข้อมูลการสัมภาษณ์) ทุกพื้นที่ใช้สอยในห้องชุดตลอดจนพื้นที่ส่วนกลางของโครงการสามารถเชื่อมต่อกันอย่างลงตัว คำนึงถึงความสะดวก และประโยชน์ใช้สอยที่คุ้มค่า ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ความเป็นย่านธุรกิจใหม่ อีกทั้งโดยรอบโครงการยังเต็มไปด้วยความร่มรื่น รสีก่อนคลาย น่าอยู่อาศัย ด้วยพื้นที่สวนธรรมชาติภายในโครงการ มีจุดชมวิวพระอาทิตย์ขึ้นและพระอาทิตย์ตก ให้ความรู้สึกเหมือนได้ไปพักในรีสอร์ทหรูโดยไม่ต้องเดินทางไปไหนไกล

(4) แนวความคิดในการวางผังห้องชุดและพื้นที่ใช้สอย

จากการศึกษาและรวบรวมข้อมูลคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อมในบริเวณพื้นที่ศึกษา สามารถนำมาวิเคราะห์สรุปผลเพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบวางผังพื้นที่โครงการในแต่ละด้านได้ดังต่อไปนี้

1. ประเภท ขนาด และสัดส่วนของห้องชุด

พบว่าโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี(Luxury)ขึ้นไป ทุกโครงการในบริเวณพื้นที่ศึกษาจะเริ่มต้นด้วยห้องประเภท 1 Bedroom ที่มีขนาดอยู่ในช่วง 32.50 – 48.00 ตร.ม. และมีสัดส่วนมากกว่า ร้อยละ 60 ของโครงการ รองลงมาคือห้อง 2 Bedroom ที่มีขนาดอยู่ในช่วง 61.00 – 114.00 ตร.ม. ประมาณร้อยละ 20 – 30 ของโครงการ และห้องประเภท 3 Bedroom หรือ Penthouse ซึ่งมีขนาดอยู่ในช่วง 120.00 – 215.50 ตร.ม.ตามลำดับ โดยจะเน้นออกแบบห้องให้มีพื้นที่ใช้สอยเป็นสัดส่วนและมีห้องขนาดเริ่มต้นที่ใหญ่กว่าคอนโดมิเนียมในระดับไฮเอนด์(Hi end) อาทิเช่น โครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX ซึ่งมีสัดส่วนห้อง 1 Bedroom ถึงร้อยละ 75 รองลงมาคือ 2 Bedroom ประมาณร้อยละ 24 และสุดท้ายคือห้องประเภท Penthouse ขนาด 3 ห้องนอนจำนวน 4 ห้อง หรือคิดเป็นร้อยละ 1 ของโครงการ โดยจะพบว่าห้องประเภท Studio เฉพาะในบางโครงการที่เป็นคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์ (Hi end) เท่านั้น ได้แก่ โครงการ Lumpini Suite Phetchaburi-Makkasan, Life Asoke, Ideo Mobi Asoke และ My Resort ที่มีราคาเริ่มต้นที่ 3 ล้านบาทขึ้นไป

ซึ่งสามารถวิเคราะห์ในเบื้องต้นได้ว่าห้อง 1 Bedroom เป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่มากที่สุดเนื่องจากถูกออกแบบให้มีความเป็นสัดส่วนของพื้นที่มากกว่าห้องประเภท Studio

2. ความสูงจากพื้นถึงฝ้าเพดาน

จากการศึกษาข้อมูลโครงการคู่แข่งพบว่าโครงการส่วนมากในพื้นที่มีความสูงเฉลี่ยจากพื้นห้องถึงฝ้าเพดานประมาณ 2.70 เมตร (ต่ำสุด 2.60 เมตร – สูงสุด 3.00 เมตร) ซึ่งเป็นความสูงมาตรฐานสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลางจนถึงระดับไฮเอนด์ขึ้นไป มีจำนวน 1 โครงการที่มีความสูง 2.85 เมตร ได้แก่โครงการ Circle 2 Living Prototype และจำนวน 2 โครงการที่มีความสูง 3.00 เมตร (สูงที่สุดในบริเวณพื้นที่ศึกษา) ได้แก่โครงการ Q Asoke (โครงการระดับไฮเอนด์) และโครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX (โครงการระดับลักซ์วรี)

3. สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง

พบว่าโครงการคู่แข่งในย่านทุกโครงการโดยเฉพาะโครงการที่กำลังก่อสร้างในช่วง 1 - 5 ปีที่ผ่านมา มีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานคือ สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, Sounna

room และ Stream room โดยหลายโครงการในปัจจุบัน ได้เพิ่มฟังก์ชัน Jacuzzi, Sky Garden, Sky Lounge, Library, Co-working space, Cinema Room, Co-Living Space, Meeting Room หรือห้องอเนกประสงค์ รวมทั้งระบบจอดรถแบบ Auto Parking เข้ามาเป็นจุดขายของโครงการ อาทิ โครงการ Circle 2 Living Prototype และ Ashton Asoke-Rama9 ซึ่งได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างมาก

4. ที่จอดรถยนต์

ข้อมูลจากการสำรวจพบว่าโครงการคอนโดมิเนียมส่วนมากในพื้นที่มีอัตราส่วนที่จอดรถ(รวมจอดซ้อนคัน)ในโครงการอยู่ในระดับค่อนข้างน้อยถึงปานกลาง โดยมีทั้งสิ้น 8 โครงการที่อยู่ในช่วงร้อยละ 44 – 65, จำนวน 3 โครงการอยู่ในช่วงร้อยละ 72-75 และอีก 3 โครงการมีอัตราส่วนตั้งแต่ 80% ขึ้นไป โดยในจำนวนนี้ 2 โครงการเป็นโครงการในระดับไฮเอนด์ ได้แก่ Circle 2 Living Prototype (ร้อยละ 82 *มีระบบจอด Automatic Parking) และโครงการ Q Asoke (ร้อยละ 80) และ 1 โครงการเป็นโครงการในระดับลักซ์วรี (Luxury) ซึ่งได้แก่ โครงการ THE ESSE at SINGHA COMPLEX (ร้อยละ 87)

(5) การออกแบบวางผังห้องชุดและพื้นที่ใช้สอย

จากการวิเคราะห์แนวทางในการออกแบบวางผังห้องชุดและพื้นที่ใช้สอยของโครงการคู่แข่งในพื้นที่ศึกษา สามารถนำมาเป็นแนวทางในการออกแบบวางผังห้องชุดและพื้นที่ใช้สอยของโครงการ โดยผู้ศึกษาเลือกพิจารณาก่อสร้างอาคารแบบตาม FAR ปกติ ไม่ได้จัดสร้างบ่อน้ำและรับโบนัสเพิ่มอีก 20% เนื่องจากตำแหน่งทางการตลาดของโครงการคือ คอนโดมิเนียมที่มีคุณภาพเทียบเท่ากับคอนโดระดับลักซ์วรี(Luxury) แต่มีราคาขายต่ำกว่าคอนโดระดับไฮเอนด์(Hi end) ผู้ศึกษาจึงคำนึงถึงเรื่องภาพลักษณ์ที่เหมาะสมของโครงการ คือ ไม่หนาแน่นจนเกินไป มีอัตราส่วนที่จอดรถที่เหมาะสม รวมทั้งพิจารณาก่อสร้างเพียง 1 อาคาร (ไม่แบ่งก่อสร้างเป็น 2 อาคาร) เนื่องด้วยต้องการให้ทุกห้องสามารถมองเห็นวิวเมืองโดยรอบได้อย่างเท่าเทียม ไม่ถูกบล็อกวิวและไม่มีห้องใดหันหน้าเข้าหากัน ซึ่งจะทำให้ลดโอกาสในการขายของโครงการ โดยโครงการมีรายละเอียดดังนี้

1. องค์ประกอบของโครงการ

องค์ประกอบภายในโครงการประกอบด้วยพื้นที่ 2 ส่วนคือ พื้นที่ส่วนที่เป็นห้องชุดพักอาศัย และพื้นที่ส่วนกลางสำหรับอำนวยความสะดวก โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ห้องชุดพักอาศัย จัดให้มีจำนวนห้องชุดต่อชั้น ดังนี้

- ห้อง 1 Bedroom 13 ห้องต่อชั้น (ชั้นที่ 7th – 41th)

- ห้อง 1 Bedroom Plus 8 ห้องต่อชั้น (ชั้นที่ 7th – 41th)
- ห้อง 2 Bedroom 6 ห้องต่อชั้น (ชั้นที่ 7th – 41th)
- ห้อง Penthouse 4 ห้องต่อชั้น (ชั้นที่ 42nd)

2) สิ่งอำนวยความสะดวก

จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการที่ตอบโจทย์รูปแบบ

การใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากกว่าโครงการคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์(Hi end) ในย่านพื้นที่โครงการดังนี้

ตารางที่ 5.14

สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ

ชั้น (Floor)	สิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities)
Ground Floor	Lobby เพดานสูง สำนักงานนิติบุคคล ห้องจดหมาย ห้องพื้นที่เช่าสำหรับห้องซักรีด รถบริการรับ-ส่ง MRT, Airport Link ที่จอดรถ พื้นที่สวนพักผ่อน
2 nd - 5 th Floor: Parking	ที่จอดรถจำนวน 828 คัน รวมจอดซ้อนคัน คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 88% <u>โควต้าที่จอดรถ</u> 1 Bedroom: 1 Parking/unit 2 Bedroom: 1 Parking/unit Penthouse: 2 Parking/unit
6 th Floor: Health and Recreation Zone	Swimming Pool, Jacuzzi, Co-Living Space, Yoga Room, Sauna room, Steam room, Fitness, Weight Training Room, Cinema Room, Library and Co-working space, Multipurpose/Meeting Room
43 th Floor (ชั้นบนสุด): Nature Zone	Sky Lounge and Sky Garden (จุดชมวิว 360 องศา) Urban Trail Running with Garden View

3) ระบบรักษาความปลอดภัย

เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง, ระบบกล้องวงจรปิด, ระบบคีย์การ์ดสำหรับลิฟท์ ห้องชุด และทุกพื้นที่ในบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง, ระบบป้องกันอัคคีภัย

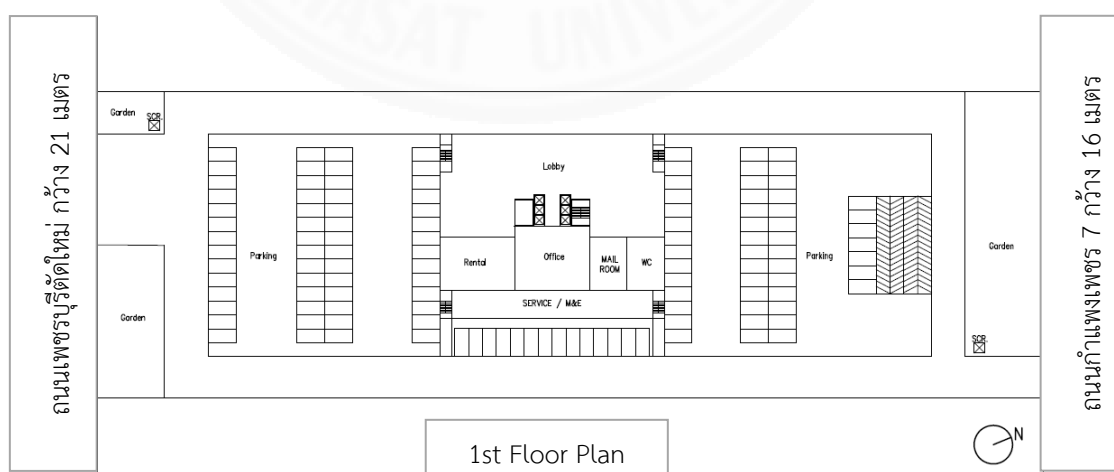
2. อัตราส่วนห้องชุด

ตารางที่ 5.15

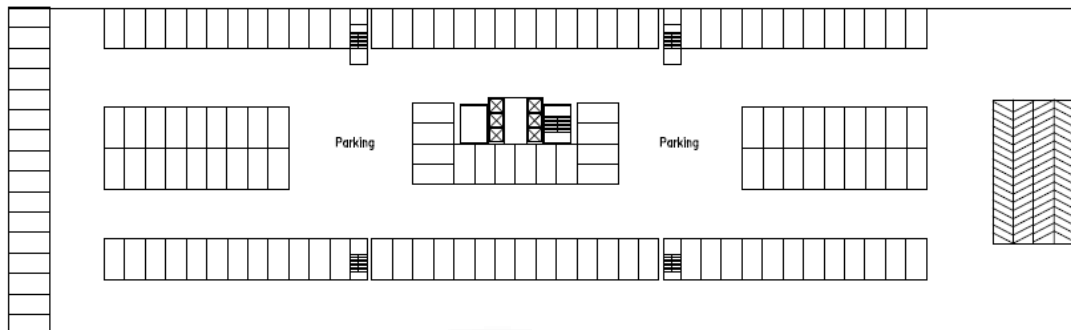
อัตราส่วนห้องชุดของโครงการ

Unit Types	Size(Sq.m.)	No. of Unit	Percent(%)
1 Bedroom	32.00	455	48%
1 Bedroom Plus	40.00 – 45.00	280	29%
2 Bedroom	65.00	210	22%
Penthouse	250.00 – 280.00	4	1%
รวม		949	100%

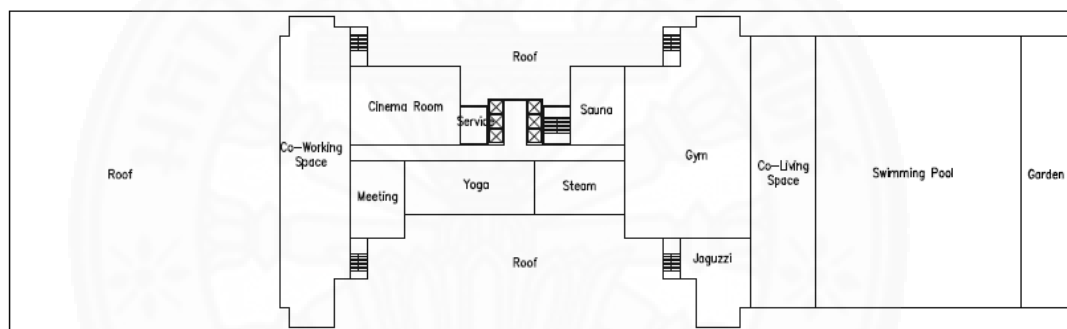
3. แผนผังแต่ละชั้น (Floor Plan)



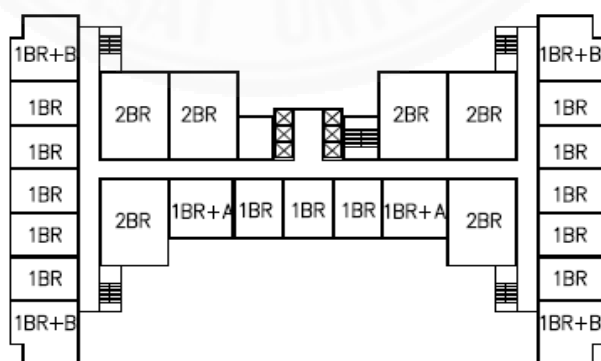
ภาพที่ 5.76 แผนผังชั้น 1 Lobby เพดานสูง, ที่จอดรถ และสวนพักผ่อน



ภาพที่ 5.77 ผังอาคารชั้น 2nd - 5th ที่จอดรถของโครงการ

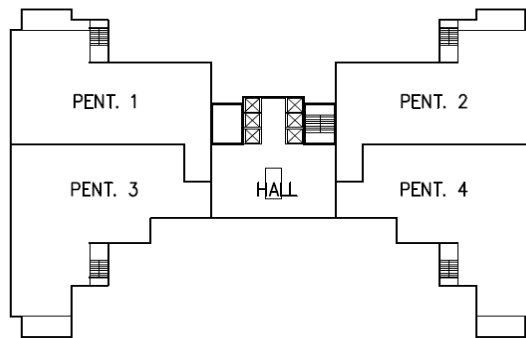


ภาพที่ 5.78 ผังอาคารชั้น 6th สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ

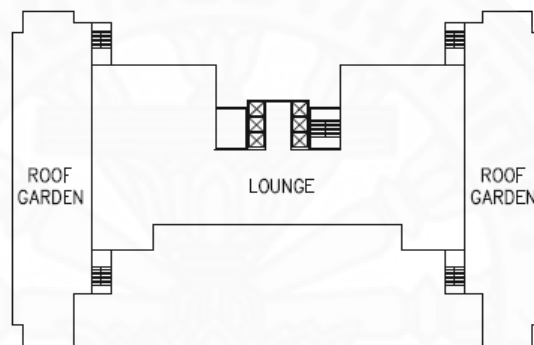


ภาพที่ 5.79 ผังอาคารชั้น 7th - 41th

ห้องชุดประเภท 1 Bedroom, 1 Bedroom Plus และ 2 Bedroom

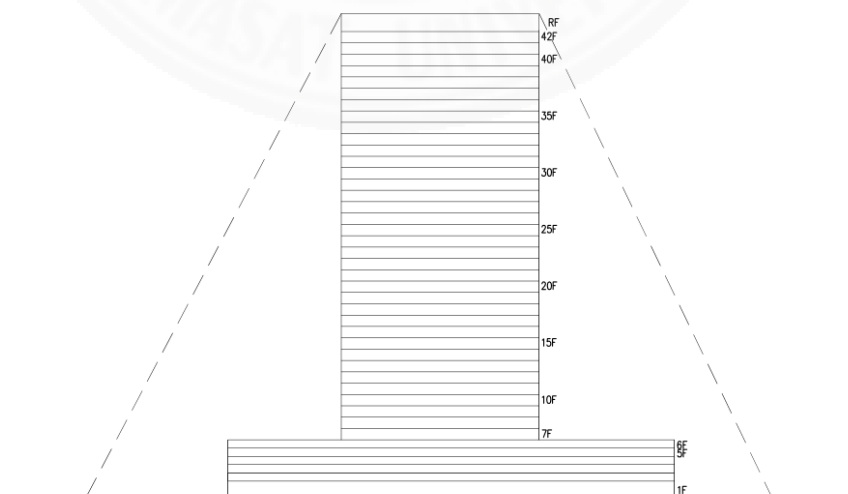


ภาพที่ 5.80 ผังอาคารชั้น 42nd ห้องชุดประเภท Penthouse



ภาพที่ 5.81 ผังอาคารชั้น 43rd (Roof Floor Plan) Sky Lounge 360 องศา และ Sky Garden

4. ความสูงของอาคาร Section



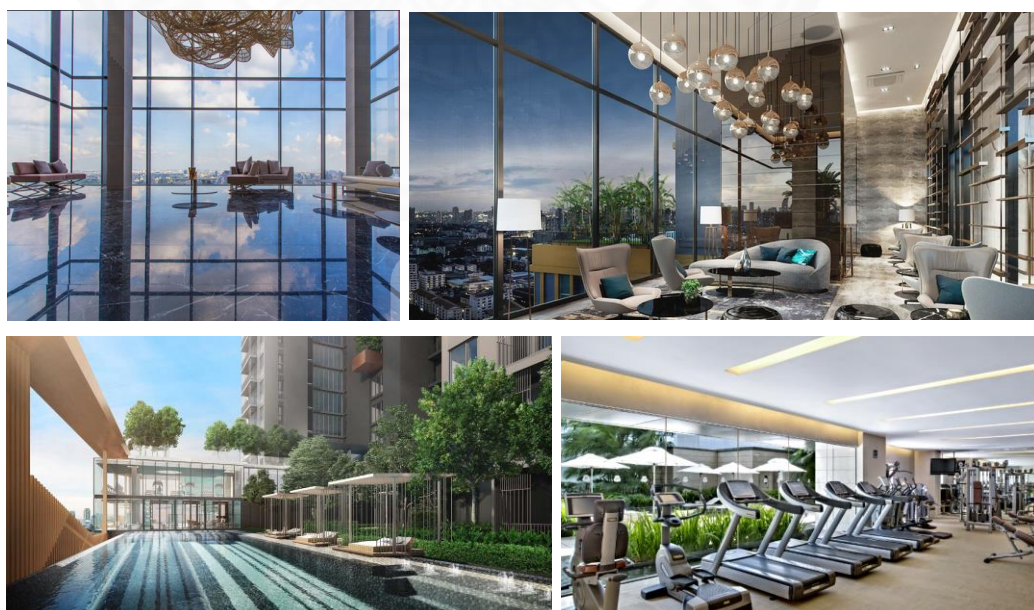
ภาพที่ 5.82 ความสูงและจำนวนชั้นของอาคาร

5. รูปแบบสถาปัตยกรรมภายนอกของโครงการ



ภาพที่ 5.83 บรรยากาศจำลองรูปแบบสถาปัตยกรรมภายนอกของโครงการ

6. รูปแบบสถาปัตยกรรมภายในของโครงการ



ภาพที่ 5.84 บรรยากาศจำลองรูปแบบสถาปัตยกรรมภายในของโครงการ

7. ผังห้องแต่ละประเภท

ในส่วนของการออกแบบผังห้องแต่ละประเภทนั้น ได้กำหนดให้มีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- ฝ้าเพดานสูง 3.00 เมตร ทำให้ห้องดูโปร่ง สบาย
- กระจกเต็มบานเพิ่มความหรูหรา
- ครีบบนปิดเพื่อลดปัญหาเรื่องกลิ่น
- เพิ่มพื้นที่ห้องอเนกประสงค์ สามารถทำเป็นห้องเก็บของหรือ

ห้องนอนขนาดเล็ก ได้ห้องที่กว้างขึ้น

1) ห้อง 1 ห้องนอน ขนาด 32 ตร.ม.



ภาพที่ 5.85 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท 1 ห้องนอน

2) ห้อง 1 ห้องนอน พิเศษ ขนาด 40 - 45 ตร.ม



ภาพที่ 5.86 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท 1 ห้องนอน (พิเศษ)

3) ห้อง 2 ห้องนอน ขนาด 65.00 ตร.ม.



ภาพที่ 5.87 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท 2 ห้องนอน

4) Penthouse 250.00 – 280.00 ตร.ม.



รูปที่ 5.88 รูปแบบแปลนจำลองของห้องชุดประเภท Penthouse 4 ห้องนอน

(6) สรุปรายละเอียดของโครงการ

ตารางที่ 5.16

สรุปรายละเอียดโครงการ

สถานที่ตั้ง:	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร
ประเภทโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์ (High-end)
ขนาดที่ดิน:	2,335 ตารางวา (5 ไร่ - 3 งาน - 35 ตารางวา)
อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก	สูง 43 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
จำนวนห้องขาย	949 ห้อง (ขนาดพื้นที่ห้อง 32.00 – 280.00 ตารางเมตร)
ประเภทห้องชุด	1 Bedroom, 1 Bedroom Plus, 2 Bedroom, Penthouse
ความสูงจากพื้นถึงเพดาน	3 เมตร
จำนวนที่จอดรถ	ประมาณ 88% (828 คัน รวมจอดซ้อนคัน)
พื้นที่ก่อสร้างได้ตาม FAR	74,720 ตารางเมตร
พื้นที่อาคารรวม	73,960 ตารางเมตร
พื้นที่ขาย	56.00% หรือ 41,520 ตารางเมตร
พื้นที่ส่วนกลาง	44.00% หรือ 32,440 ตารางเมตร
พื้นที่เปิดโล่ง	46% หรือ 4,284 ตารางเมตร (ต้องการ 373.60 ตารางเมตร)
พื้นที่สีเขียว	7,265 ตารางเมตร (ต้องการ 3,847 ตารางเมตร)

5.4.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ในการกำหนดราคาขายห้องชุดของโครงการนั้น ยึดหลักพิจารณาจากความเหมาะสมจากฐานต้นทุน ได้แก่ ค่าที่ดิน การปรับที่ดินเพื่อเตรียมการก่อสร้าง ค่าที่ปรึกษาการออกแบบสถาปัตยกรรม-วิศวกรรม ค่าจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม(EIA) ต้นทุนค่าก่อสร้างห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการทั้งหมด และค่าใช้จ่ายด้านการตลาด และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เป็นค่าใช้จ่ายทางตรง เป็นต้น และพิจารณาจากส่วนบวกเพิ่มของโครงการ คือ ผลกำไรที่ต้องการจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งโครงการกำหนดไว้ที่ 35% จากนั้นจึงนำไปวิเคราะห์

เปรียบเทียบกับราคาขายของคู่แข่ง ซึ่งมีสภาพทำเลที่ตั้ง ขนาดโครงการ ขนาดห้องพัก ความสูงฝ้า เพดาน สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ความสวยของวิวโดยรอบ ความสะดวกในการเดินทาง จากระบบไฟฟ้า และกลุ่มเป้าหมายที่ใกล้เคียงกันกับโครงการ

โดยเมื่อทำการพิจารณาต้นทุนและผลกำไรที่ต้องการจากการพัฒนาโครงการแล้ว พบว่า โครงการควรมีราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่ 160,000 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่งในระดับเดียวกันซึ่งมีคุณสมบัติตามที่ได้กล่าวมาแล้ว พบว่า หากเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่งทางตรงคือ Idio Mobi Asoke ซึ่งมีราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่ 183,551 บาท พบว่ามีโครงการมีราคาขายที่ต่ำกว่า ในขณะที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ และคุณภาพสินค้าเทียบเท่ากัน โดยโครงการจะมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงทั้งทางรถยนต์และรถไฟฟ้าทั้ง 2 มากกว่า ขนาดห้องที่ใหญ่กว่า ฝ้าเพดานสูงกว่า และจำนวนที่จอดรถที่มากกว่า แต่หากพิจารณาในแง่การเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาด โครงการของคู่แข่งถือว่าเป็นโครงการที่ผู้ประกอบการค่อนข้างมีภาพลักษณ์ที่ดีมาอย่างยาวนาน จึงคิดว่ราคาขายดังกล่าวที่ 160,000 บาทต่อตารางเมตร เป็นราคาที่มีความสมเหตุสมผล โดยสรุปแล้วโครงการจะมีราคาขายเริ่มต้นดังนี้

ตารางที่ 5.17

รายละเอียดห้องชุดแต่ละประเภทของโครงการและราคาเริ่มต้น

ประเภทห้อง	ขนาดห้องเฉลี่ย (ตร.ม.)	จำนวนห้อง (ยูนิต)	ราคาขาย/ตร.ม. (บาท)	ราคาขายเริ่มต้น/ ยูนิต (บาท)
1 Bedroom	32.00	455	160,000	5,120,000
1 Bedroom Plus A	40.00	70	160,000	6,400,000
1 Bedroom Plus A	45.00	210	160,000	7,200,000
2 Bedroom	65.00	210	160,000	10,400,000
Penthouse A	250.00	2	160,000	40,000,000
Penthouse B	280.00	2	160,000	44,800,000
Total		949	160,000	

*หมายเหตุ. มีการปรับราคาขึ้นชั้นละ 1,000 บาท/ตร.ม.

อย่างไรก็ตามโครงการจะมีการพิจารณากำหนดราคาขายเพิ่มเติมจากราคาปกติโดยจำเป็นต้องพิจารณาร่วมกับรายละเอียดของห้องดังต่อไปนี้

1) ราคาสูงขึ้นตามระดับชั้นความสูง โดยทำการกำหนดราคาขายต่อตารางเมตรเฉลี่ย เพิ่มขึ้นชั้นละ 1,000 บาท

2) ราคาห้องชุดที่อยู่ในตำแหน่งทิศเหนือ และทิศใต้ ของโครงการจะมีราคาขายเพิ่ม 1,000 บาท เนื่องจากอยู่ในทิศที่วิวสวยงามและไม่โดนความร้อนจากดวงอาทิตย์

5.4.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

(1) สำนักงานขายหน้าโครงการ

จัดสร้างสำนักงานขาย บริเวณหน้าโครงการคือด้านถนนเพชรบุรีตัดใหม่ โดยทำการก่อสร้างห้องตัวอย่างเสมือนจริงแบบ 1 ห้องนอนและ 2 โดยทำการตกแต่งบรรยากาศจำลองให้เกิดความหรูหรา น่าอยู่ ทันสมัย โดยที่สำนักงานขายจะมีพนักงานขายของโครงการประจำอยู่เพื่อให้ข้อมูลเชิงลึกและเชียร์สินค้าให้ผู้ซื้อเกิดความต้องการในการซื้อทุกวันตั้งแต่ เวลา 8.30 ถึง 19.00 น.

(2) อินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ สื่อออนไลน์ของโครงการ

ทำการออกแบบเว็บไซต์ของโครงการให้สามารถเข้าถึงง่ายมากที่สุด มีตัวกรองข้อมูลที่ชัดเจน ตลอดจนรายละเอียดของโครงการโดยละเอียดเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสำหรับผู้ที่ไม่สามารถเดินทางไปรับข้อมูลด้วยตัวเอง โดยลูกค้าสามารถรับชมรายละเอียดของโครงการเบื้องต้น อาทิ ที่มา แนวความคิด แผนผังอาคาร แผนผังห้องชุด สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงความคืบหน้าของงานก่อสร้างโครงการได้โดยง่าย

(3) บูธโครงการ

วางแผนในการออกบูธโครงการในบริเวณศูนย์การค้าบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ เช่น Central Plaza rama 9 และ Royal Paragon โดยที่บูธจะมีพนักงานขายคอยให้ข้อมูลรายละเอียดของโครงการให้กระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

5.4.3.4 กลยุทธ์ด้านช่องกิจกรรมส่งเสริมการขาย (Promotion Strategy)

นอกจากช่องทางการตลาดข้างต้นแล้วการวางแผนจัดทำโฆษณาเพิ่มเติมในหลายช่องทางควบคู่กันยังทำให้การประชาสัมพันธ์มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้ควรวางแผนจัดทำสิ่งต่างๆดังนี้ โบรชัวร์ แผ่นพับรายละเอียดโครงการ, ป้าย Billboard ขนาดใหญ่ในบริเวณใกล้เคียงโครงการ, ป้าย Digital Billboard บริเวณทางแยกขนาดใหญ่ในกรุงเทพฯ, สื่อ TVC, สื่อออนไลน์ อาทิ Google Adwords, Facebook Advertising, Think of living, เว็บไซต์หรือบล็อกที่มีชื่อเสียงทางด้านอสังหาฯ อาทิ Homenayoo, Ddproperty, Realist, Website และ Youtube เป็นต้น

นอกจากนี้ยังควรจัดทำกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงวัน Pre-sale และ Grand Opening อาทิ จัดกิจกรรม Lucky Draw สำหรับผู้ที่จองและทำสัญญากับโครงการในระยะเวลาที่กำหนด หรือบัตรกำนัลเงินสด (Gift Voucher) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 5.18

รางวัล Lucky Draw สำหรับลูกค้าที่จองและทำสัญญาในวัน Pre-sale

Presale		
1	ส่วนลดค่าห้อง(20 ห้อง, ห้องละ 200,000)	4,000,000
2	ฟรีค่าโอน (20 รางวัล)	1,592,500
3	แถมเครื่องปรับอากาศ(20 รางวัล)	580,000
รวม		6,172,500

ตารางที่ 5.19

รางวัล Lucky Draw สำหรับลูกค้าที่จองและทำสัญญาในวัน Grand Opening

Grand Opening		
1	ส่วนลดค่าห้อง(10 ห้อง, ห้องละ 200,000)	2,000,000
2	ฟรีค่าโอน (10 รางวัล)	796,250
3	แถมเครื่องปรับอากาศ(10 รางวัล)	290,000
รวม		3,086,250

5.5 แผนการก่อสร้างโครงการ

โครงการจะใช้เวลาก่อสร้างทั้งสิ้นประมาณ 34 เดือน โดยกำหนดการก่อสร้างมีดังนี้

- 1) ยื่นขออนุญาตก่อสร้าง 39 ทวิ และขอ EIA ประมาณ 6 เดือน
- 2) งานปรับสภาพพื้นที่ สร้างสำนักงานขายและห้องตัวอย่าง ใช้เวลาประมาณ 6 เดือน
- 3) งานโครงสร้างอาคารและงานระบบสาธารณูปโภค ใช้เวลาประมาณ 22 เดือน
- 4) งานตกแต่งภายในและภายนอก ใช้เวลาประมาณ 14 เดือน
- 5) งานตรวจสอบระบบ เก็บทำความสะอาด และตรวจใช้อาคาร ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน

รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงได้ดังตารางที่ 5.20

ตารางที่ 5.20

แผนงานก่อสร้างของโครงการ

ลำดับ	รายการ	ระยะเวลา	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
1	ช่วงก่อนก่อสร้าง (Pre-Construction)	7 เดือน	1	2	3	4	5	6	7																											
1.1	ออกแบบ	3																																		
1.2	Site Clearing	2																																		
1.3	Sale office + Mock up	4																																		
1.4	ขอ EIA	6																																		
1.5	ขออนุญาตก่อสร้าง (39 ทวี)	1																																		
2	ช่วงการก่อสร้าง (Construction)	24 เดือน								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24			
2.1	งานเสริมฐานราก ระบบป้องกันดิน	6																																		
2.2	งานโครงสร้างอาคาร	16																																		
2.4	ระบบไฟฟ้า สุขาภิบาล	16																																		
2.3	งานสถาปัตยกรรม	14																																		
2.5	ระบบปรับอากาศ	14																																		
2.6	งานตกแต่งภายในและภายนอก	14																																		
2.7	งานภูมิสถาปัตย์	4																																		
2.8	ตรวจสอบระบบและทำความสะอาด	1																																		
3	ช่วงหลังก่อสร้าง (Post-Construction)	4 เดือน																																		
3.1	ตรวจใช้อาคาร (ออก อย.)	1																																		
3.2	นัดลูกค้าโอนเพื่อตรวจห้องและแก้ไข	3																																		

บทที่ 6

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

6.1 งบประมาณในการลงทุนพัฒนาโครงการ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน เป็นการประเมินศักยภาพของโครงการว่าสามารถให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ โดยวิธีการจัดทำประมาณการกระแสเงินสดของโครงการ โดยจะใช้เครื่องมือทางการเงินเป็นตัววัด ได้แก่ การวิเคราะห์หามูลค่าสุทธิในปัจจุบัน (Net Present Value : NPV) และอัตราผลตอบแทนในการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) โดยผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์สมมุติฐานทางการเงินของโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 6.1

รายละเอียดงบประมาณในการลงทุน

ลำดับ	รายละเอียดงบประมาณในการลงทุน	จำนวนเงิน
1	ค่าซื้อที่ดิน	1,635,936,492.00
2	ต้นทุนค่าก่อสร้าง, เฟอร์นิเจอร์ และสาธารณูปโภค	2,958,400,000.00
3	ค่าที่ปรึกษาวิชาชีพ	96,011,300.00
4	ค่าจัดทำรายงานผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)	1,500,000.00
5	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ อาทิ ค่าธรรมเนียม, ใบอนุญาตก่อสร้าง, ค่าดำเนินการต่างๆ	13,715,900.00
6	ค่าก่อสร้าง Mock up & Sale office	21,000,000.00
7	ค่าใช้จ่ายเผื่อสำรอง (Contingency)	119,176,000.00
8	ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการขาย	44,895,000.00
9	เงินเดือนพนักงาน	3,400,000.00
10	ค่าธรรมเนียมการโอน 1% (คนละครึ่งกับลูกค้า)	66,432,000.00
11	ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3%	219,225,600.00
รวมต้นทุนในการพัฒนาโครงการ		5,179,692,292.00

6.2 สมมติฐานประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

6.2.1 สมมติฐานรายรับโครงการ

ในการกำหนดสมมติฐานรายรับของโครงการพิจารณาจากจำนวนห้องชุด หรือพื้นที่ขายของโครงการทั้งหมดซึ่งมีจำนวน 41,520 ตารางเมตร แบ่งเป็นห้องชุดเพื่อขายทั้งหมด 6 รูปแบบ จำนวนห้องสำหรับขายรวมทั้งสิ้นจำนวน 949 ห้อง และแต่ละห้องมีราคาขายเฉลี่ยทั้งโครงการอยู่ที่ 160,000 บาท ต่อตารางเมตร โดยมีรายละเอียดแสดงดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2

สรุปจำนวนรายได้ที่คาดว่าจะได้รับจากการขายห้องชุดทั้งหมดของโครงการ

ประเภทห้อง	ขนาดห้องเฉลี่ย (ตร.ม.)	ราคาขาย/ ตร.ม. (บาท)	ราคาขาย/ยูนิต (บาท)	จำนวนห้อง (ยูนิต)	อัตราส่วนห้อง (%)	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	รวมรายได้ ทั้งหมด(บาท)
1 Bedroom	32.00	160,000	5,120,000	455	48%	14,560	2,329,600,000
1 Bedroom Plus A	40.00	160,000	6,400,000	70	7%	2,800	448,000,000
1 Bedroom Plus A	45.00	160,000	7,200,000	210	22%	9,450	1,512,000,000
2 Bedroom	65.00	160,000	10,400,000	210	22%	13,650	2,184,000,000
Penthouse A	250.00	160,000	40,000,000	2	0.5%	500	80,000,000
Penthouse B	280.00	160,000	44,800,000	2	0.5%	560	89,600,000
Total				949	100%	41,160	6,643,200,000

จากตารางที่ 6.2 สรุปได้ว่าภายใต้สมมติฐานของโครงการที่สามารถขายห้องทุกประเภทหมด 100% หรือคิดเป็นจำนวน 949 ห้อง จะทำให้โครงการมีรายรับรวมอยู่ที่ 6,643,200,000 บาท โดยในการขายห้องชุดสามารถแบ่งสัดส่วนการรับรู้รายได้ของโครงการออกเป็น 3 ส่วนหลัก ดังแสดงในตารางที่ 6.3

ตารางที่ 6.3

สรุปที่มาและสัดส่วนของรายได้

ลำดับ	ที่มาของรายได้	สัดส่วน(%)	จำนวนเงิน (บาท)
1	เงินจองและเงินทำสัญญา	5%	332,160,000.00
2	เงินดาวน์	15%	996,480,000.00
3	เงินโอน	80%	5,314,560,000.00
รวมต้นทุนในการพัฒนาโครงการ		100%	6,643,200,000.00

6.2.2 ต้นทุนทางการเงิน (WACC)

จากการวิเคราะห์งบประมาณในการลงทุนนั้น พบว่าโครงการต้องใช้เงินลงทุนสูงถึง 5,179,692,292 บาท ผู้พัฒนาโครงการจึงมีความจำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งอื่นกู้เงิน อาทิ การกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ เพื่อให้เงินทุนเพียงพอต่อการพัฒนาโครงการ ตลอดจนเพื่อลดความเสี่ยงของผู้ประกอบการที่จะนำเงินส่วนของเจ้าของมาลงทุนเองทั้งหมด ทั้งนี้จึงทำการวางแผนโครงสร้างทางการเงินของโครงการดังตารางที่ 6.4

ตารางที่ 6.4

สรุปสัดส่วนแหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุน	สัดส่วน(%)
ส่วนของเจ้าของ	30%
กู้จากธนาคาร	70%
รวม	100%

6.2.2.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd)

การพิจารณาต้นทุนแหล่งเงินกู้จะใช้หลักการพิจารณาค่าเฉลี่ยอัตราดอกเบี้ย MLR+1% (Minimum Loan Rate) ของธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ในประเทศไทยจำนวน 4 แห่ง ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ โดยพบว่าธนาคารทั้ง 4 แห่งมีค่าเฉลี่ยอัตราดอกเบี้ย MLR อยู่ที่ 6.20% (ตารางที่ 6.5) โดยเมื่อนำมาบวกเพิ่มอีก 1% จะทำให้โครงการมีต้นทุนจากแหล่งเงินกู้เท่ากับ 7.20%

ตารางที่ 6.5

อัตราดอกเบี้ย (MLR) ของธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ 4 แห่ง

ธนาคาร	MLR
 กรุงเทพ	6.250
 กรุงไทย	6.275
 กสิกร	6.250
 ไทยพาณิชย์	6.025
MLR (Average)	6.200
MLR+1%	7.200

หมายเหตุ. จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย ข้อมูล ณ วันที่ 9 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2561

6.2.2.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Ke)

การพิจารณาต้นทุนจากเงินลงทุนส่วนในของผู้ถือหุ้นนั้น ผู้ศึกษาใช้หลักพิจารณาจากการสอบถามผู้ประกอบการรายใหญ่ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อาทิ บริษัท ศุภาลักษณ์ จำกัด พบว่า ใช้อัตราต้นทุนแหล่งเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 13% แต่ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการยังเป็นผู้พัฒนาโครงการรายใหม่ซึ่งมีความเสี่ยง (Unsystematic Risk) จึงได้บวกเพิ่มค่าความเสี่ยงของผู้ประกอบการใหม่อีก 2% ทำให้โครงการ มีต้นทุนแหล่งเงินทุนในของผู้ถือหุ้น (Ke) อยู่ที่ 15%

6.2.2.3 ต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการ

ในการคำนวณต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการ ใช้วิธีคำนวณโดยใช้วิธี Weighted Average Cost Of Capital (WACC) โดยมีสูตรในการคำนวณ ดังนี้

$$WACC = Wd \cdot Kd(1-T) + We \cdot Ke \quad (6.1)$$

ตารางที่ 6.6

การคำนวณต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการ (WACC)

ต้นทุนทางการเงินของโครงการ	Rate (%)
กู้ธนาคาร(Wd)	0.70
ต้นทุนแหล่งเงินกู้(Kd)	7.2%
ทุนเจ้าของโครงการ(We)	0.30
ต้นทุนแหล่งเงินทุนเจ้าของ(Ke)	15%
WACC	8.53%
WACC + Risk 2%	10.53%

จากการแทนค่าสูตรด้วยสมมติฐานต้นทุนทางการเงินของโครงการดังแสดงในตารางที่ 6.6 พบว่าโครงการมีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 8.53% แต่เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งมีความเสี่ยง (Unsystematic Risk) จึงได้บวกเพิ่มอัตราคิดลดอีก 2% เป็น 10.53%

6.3 การวิเคราะห์มูลค่าของโครงการตามแนวคิดทางการเงิน

6.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

Net Present Value (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ) คือ เครื่องมือในการประเมินว่า “การลงทุนสร้างผลกำไรได้หรือไม่” ซึ่งคำนวณโดยการนำกระแสเงินสดสุทธิในช่วงอายุโครงการมาผ่านการคิดลดมูลค่าในอนาคต (Discounted Cash Flow) จากนั้นนำผลทั้งหมดมาบวกรวมกันและหักออกด้วยเงินลงทุนของโครงการ วิธีนี้จะช่วยในการประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการ โดยนำเรื่องค่าของเงินตามเวลามาร่วมพิจารณา ซึ่งมีเกณฑ์ในการพิจารณาดังนี้

- NPV เป็นบวกหรือมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่าโครงการให้ผลตอบแทนมากกว่าเงินลงทุน (การลงทุนให้ผลกำไร)
- NPV เท่ากับศูนย์ แสดงว่าการลงทุนให้ผลเท่าทุนพอดี
- NPV เป็นลบหรือมีค่าน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับน้อยกว่าเงินที่ต้องลงทุนทั้งหมด (ขาดทุน)

6.3.2 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR)

IRR อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR) คือการประเมินว่า “การลงทุนในโครงการให้อัตราผลตอบแทนเท่าใด” หรือคือ การสุ่มอัตราคิดลด (Discount Rate) ที่ทำให้ NPV มีค่าเท่ากับศูนย์ กล่าวคือ ทำให้เงินสดสุทธิในอนาคตทอนมูลค่ากลับมาปัจจุบันแล้ว มีค่าเท่ากับ เงินลงทุนก้อนแรก ดังนั้น IRR จึงควรมีค่ามากกว่าต้นทุนทางการเงิน และยังมีค่ามากยิ่งขึ้นดี ในการพิจารณา IRR มีเกณฑ์ในการพิจารณาดังนี้

- IRR มากกว่า ต้นทุนทางการเงิน(WACC) แสดงว่า การลงทุนให้ผลกำไร เห็นควรทำการลงทุน
- IRR เท่ากับ ต้นทุนทางการเงิน(WACC) แสดงว่า การลงทุนให้ผลเท่าทุน
- IRR น้อยกว่า ต้นทุนทางการเงิน(WACC) แสดงว่า การลงทุนให้ผลขาดทุน ควรปฏิเสธการลงทุน

6.3.3 สรุปความเป็นไปได้ทางการเงินและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

จากการคำนวณกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ สามารถสรุปความเป็นไปได้ทางการเงินและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ ออกมาได้ดังนี้

ตารางที่ 6.7

สรุปความเป็นไปได้ทางการเงินและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ

NPV	502,549,548.55	> 0	การลงทุนให้ผลกำไร
IRR	17.83%	> WACC	การลงทุนให้ผลกำไร
WACC	10.53%		

จากตาราง 6.7 พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเป็นบวกและมีค่ามากกว่าศูนย์ รวมทั้งอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 17.83% ซึ่งมากกว่า ต้นทุนทางการเงินของโครงการ(WACC) คือ 10.53% แสดงถึงผลตอบแทนของโครงการที่ได้รับมีค่ามากกว่าเงินลงทุนและต้นทุนทางการเงินของโครงการ จึงสรุปได้ว่า โครงการนี้มีความเหมาะสมและเป็นไปได้ในการลงทุน

6.4 การวิเคราะห์สมมุติภาพ (Scenario Analysis)

เป็นการวิเคราะห์การลงทุนต่างสถานการณ์ หรือการสร้างสมมติฐานของสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างดำเนินโครงการ และมีผลกระทบต่อโครงการทางการเงิน โดยในการวิเคราะห์จะพิจารณาตามปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการลงทุนในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ทั้งนี้มีจำนวน 2 ปัจจัยที่นำมาพิจารณา ได้แก่ ราคาค่าก่อสร้าง และราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร โดยทำการทดสอบสมมุติฐานแบ่งเป็น 2 กรณีได้แก่ กรณีเกิดการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าก่อสร้างและราคาขายต่อตารางเมตร เพิ่มขึ้นหรือลดลงร้อยละ10 จากสถานการณ์ปกติ

6.4.1 ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงด้านต้นทุนค่าก่อสร้าง

ตารางที่ 6.8

อัตราผลตอบแทนของโครงการกรณีต้นทุนค่าก่อสร้างเปลี่ยนแปลงไป

Construction Cost	Worst Case (-10%)	Base Case	Best Case(+10%)
	44,000 Bht/sq.m.	40,000 Bht/sq.m.	36,000 Bht/sq.m.
WACC	10.53%		
NPV	243,560,731	502,549,549	761,538,366
IRR	14.07%	17.83%	21.59%

6.4.2 ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงด้านราคาขาย

ตารางที่ 6.9

อัตราผลตอบแทนของโครงการกรณีราคาขายเปลี่ยนแปลงไป

Sale Price	Worst Case (-10%)	Base Case	Best Case(+10%)
	144,000 Bht/sq.m.	160,000 Bht/sq.m.	176,000 Bht/sq.m.
WACC	10.53%		
NPV	12,013,202	502,549,549	993,085,895
IRR	10.72%	17.83%	24.21%

จากการทดสอบสถานการณ์สมมุติดังตารางที่ 6.8 และ 6.9 สามารถสรุปได้ว่า ไม่ว่าจะในกรณีสถานการณ์เลวร้ายที่สุด(Worst Case) คือค่าก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น 10% หรือราคาขายลดลงอีก 10% หรือในกรณีสถานการณ์ดีที่สุด(Best Case) คือราคาค่าก่อสร้างลดลง 10%, ราคาขายเพิ่มสูงขึ้น 10% พบว่า ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ยังเป็นบวกและมีค่ามากกว่า 0 รวมทั้งอัตราผลตอบแทนในการลงทุนของโครงการ (IRR) ก็มีค่ามากกว่า ต้นทุนทางการเงิน (WACC) คือ 10.53% แสดงถึงการที่ผลตอบแทนที่ได้รับของโครงการนั้นมีค่ามากกว่าต้นทุนทางการเงินของโครงการ โครงการนี้จึงมีความเหมาะสมและเป็นไปได้ในการลงทุน

6.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

ตารางที่ 6.10

การเปลี่ยนแปลงของราคาที่ดินและราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรของโครงการที่มีผลต่อกำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่ายภาษีนิติบุคคล และเงินกู้ยืมธนาคาร

		Construction Cost Bht/sq.m.									
Selling Price Bht/sq.m.		-20%	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	20%	
	-20%	23.82%	32,000	34,000	36,000	38,000	40,000	42,000	44,000	46,000	48,000
	-15%	128,000	16.99%	14.21%	11.42%	8.64%	5.86%	3.07%	0.29%	-2.49%	-5.28%
	-10%	136,000	21.62%	19.00%	16.38%	13.76%	11.14%	8.52%	5.90%	3.28%	0.66%
	-5%	144,000	25.73%	23.26%	20.79%	18.31%	15.84%	13.36%	10.89%	8.42%	5.94%
	0%	152,000	29.42%	27.07%	24.73%	22.39%	20.04%	17.70%	15.35%	13.01%	10.67%
	5%	160,000	32.73%	30.50%	28.28%	26.05%	23.82%	21.60%	19.37%	17.14%	14.92%
	10%	168,000	35.73%	33.61%	31.49%	29.37%	27.25%	25.13%	23.01%	20.88%	18.76%
	15%	176,000	38.46%	36.43%	34.41%	32.38%	30.36%	28.33%	26.31%	24.29%	22.26%
	20%	184,000	40.94%	39.01%	37.07%	35.14%	33.20%	31.26%	29.33%	27.39%	25.45%
	20%	192,000	43.23%	41.37%	39.51%	37.66%	35.80%	33.95%	32.09%	30.24%	28.38%

ในการทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ(Sensitivity Analysis) เป็นการทดสอบความเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญ 2 ตัวซึ่งส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนในการลงทุนของโครงการหรือส่งผลการเปลี่ยนแปลงกำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่ายภาษีนิติบุคคล และเงินกู้ยืมธนาคาร โดยจากตารางที่ 6.10 พบว่าในกรณีเหตุการณ์ดำเนินไปเป็นปกติตามที่คาดการณ์โครงการจะมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีอยู่ที่ 23.82% ทั้งนี้ในกรณีที่ราคาขายคงที่ที่ 160,000 บาทต่อตารางเมตร ค่าก่อสร้างที่เปลี่ยนแปลงไปที่โครงการสามารถรับได้คือสูงขึ้นไม่เกิน 53.50% หรือคิดเป็นราคา 61,399 บาท/ตร.ม. (จุดคุ้มทุน) โดยหากสูงขึ้นเกินราคาดังกล่าวจะทำให้ผลกำไรดังกล่าวติดลบ หรือโครงการประสบภาวะขาดทุน

หรือหากพิจารณาในกรณีที่โครงการมีราคาก่อสร้างคงที่ที่ 40,000 บาท/ตร.ม.ตามที่คาดการณ์ แต่เกิดประสบปัญหาการแข่งขันในตลาดสูงทำให้ต้องลดราคาขายต่อตารางเมตรของห้องชุดลงมาต่ำกว่าราคาที่ตั้งไว้คือ 160,000 บาท/ตร.ม. พบว่าราคาขายต่ำสุดที่โครงการสามารถรับได้คือปรับลดลงไม่เกิน 24.85% หรือคิดเป็นราคา 120,246 บาท/ตร.ม. (จุดคุ้มทุน) โดยหากลดลงต่ำกว่าราคาดังกล่าวจะทำให้ผลกำไรก่อนจ่ายดอกเบี้ยและภาษีของโครงการติดลบ หรือโครงการประสบภาวะขาดทุนเช่นกัน

ทั้งนี้สามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยที่มีความอ่อนไหวต่อผลกำไรก่อนจ่ายดอกเบี้ยและภาษีของโครงการมากที่สุดคือ ปัจจัยทางด้านราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร เนื่องจากหากพิจารณาที่ระดับความอ่อนไหว 20% เท่ากันระหว่างปัจจัยทั้ง 2 ตัว ปัจจัยทางด้านราคาก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น 20% ยังคงทำกำไรให้กับโครงการได้อยู่ที่ 32.73% ซึ่งมากกว่าปัจจัยด้านราคาขายซึ่งจะทำให้ผลกำไรเหลือเพียง 5.86%

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

- สมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์. (2560). *กฎหมายใช้บ่อย(ฉบับปรับปรุงใหม่) คู่มือการใช้กฎหมายอาคารเพื่อการออกแบบ*. กรุงเทพฯ: บริษัท พลัสเพรส จำกัด.
- ซีปียาร์อี ประเทศไทย. (2560). *รายงานอสังหาริมทรัพย์ของกรุงเทพมหานคร ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2560*. กรุงเทพฯ: บริษัท ซีปียาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.
- ซีปียาร์อี ประเทศไทย. (2560). *แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์เอเชียแปซิฟิก 2560*. กรุงเทพฯ: บริษัท ซีปียาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.
- ซีปียาร์อี ประเทศไทย. (2560). *Marketview Bangkok Residential Q3 2017*. กรุงเทพฯ: บริษัท ซีปียาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด.
- พลัส พร็อพเพอร์ตี้. (2560). *พลัส พร็อพเพอร์ตี้ โฟกัส (รายงานผลการวิจัยรายครึ่งปี): สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ช่วงครึ่งปีแรก 2560*. กรุงเทพฯ: บริษัทพลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด.
- คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย. (2560). *งานวิจัยอสังหาริมทรัพย์ ประเทศไทย: ผู้ซื้อชาวต่างชาติเข้ามาในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของไทย?*. กรุงเทพฯ: บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย จำกัด.
- คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย. (2560). *รายงานวิจัยกรุงเทพมหานคร: เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ไตรมาสที่ 2 และ 3 พ.ศ. 2560*. กรุงเทพฯ: บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย จำกัด.
- คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย. (2560). *รายงานวิจัยกรุงเทพมหานคร: อาคารสำนักงาน ไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2560*. กรุงเทพฯ: บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย จำกัด.
- กองนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร. (2554). *รายงานการศึกษาบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ.2554: พัฒนาการของอาคารชุดในประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร

บทความวารสาร

ประทีป ตังมดีธรรม (2549). สถานการณ์อาคารชุดในประเทศไทย: พัฒนาการของอาคารชุด. วารสาร
ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (น. 34-35).

เอกสารประกอบการประชุมวิชาการ

นฤตย์อร ศรีคงแก้ว และ เบญจวรรณ สุจริต. (2558). ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ
คอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร. ใน มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์, สาขาบริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต, รายงานสืบเนื่องจากการประชุมสัมมนาวิชาการนำเสนองานวิจัยระดับชาติและ
นานาชาติ (Proceedings) เครือข่ายบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ ครั้งที่ 15
(น.89-101. นครสวรรค์: ผู้แต่ง

วิทยานิพนธ์และการค้นคว้าอิสระ

ภูวิศ สิงห์สกุลชัยชาญ. (2558). ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมประเภทสูงเกินกว่า 8 ชั้น
(High Rise) ในเขตกรุงเทพมหานคร. (การค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัย
ธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

ปัตตะรัตน์ อัครรุ่งเรืองโชติ. (2557). การศึกษาความเป็นไปได้บนที่ดินเปล่า ถนนสุขุมวิท บริเวณถนน
สุขุมวิท 66 เขตบางนา จังหวัดกรุงเทพฯ. (การค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัย
ธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

ปิยพงศ์ เพ็ญประดับพร. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการคอนโดมิเนียม บริเวณสถานี
แอร์พอร์ตลิงก์บ้านทับช้าง.(การค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต).มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

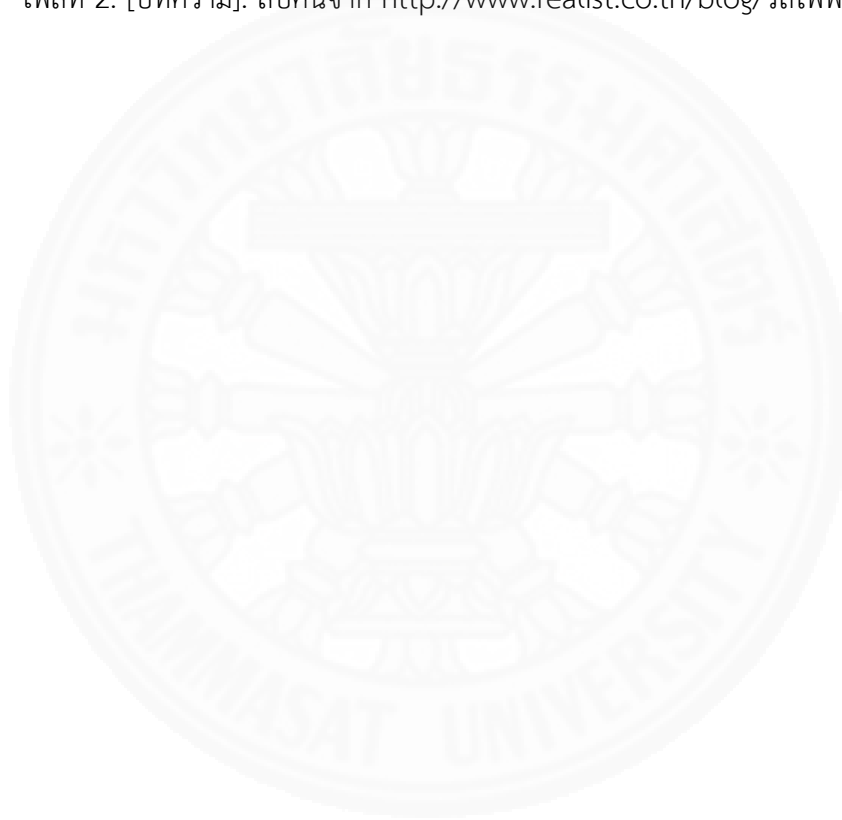
บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล. (2549). เหตุปัจจัยในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัยใกล้สถานีรถไฟฟ้า :
กรณีศึกษา โครงการซีทีโฮม รัชดา และ ซีทีโฮม สุขุมวิท. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต),
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- คลังแผนที่กรุงเทพมหานคร กองสารสนเทศภูมิศาสตร์ สำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล. (2557). *แผนที่กรุงเทพมหานคร ปี 2557 แยกรายเขต: เขตราชเทวี* [แผนที่]. สืบค้นจาก http://www.bangkokgis.com/modules.php?m=map_storage
- สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย. (2559). *รายงานสถิติ จำนวนประชากร ครั้วเรือน และอัตราการย้ายเข้า ย้ายออก ของเขตราชเทวี ประจำปี พ.ศ. 2559*. สืบค้นจาก <http://stat.bora.dopa.go.th/stat/statnew/statTDD/>
- บริษัท ทางด่วนและรถไฟฟ้ากรุงเทพ จำกัด (มหาชน). (2560). *แผนที่บริเวณสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินเพชรบุรี* [แผนที่]. สืบค้นจาก <http://www.bangkokmetro.co.th/map.aspx?Lang=Th&Menu=8&Sid=8>
- พลัส พร็อพเพอร์ตี้. (2560). Microsoft Excel (2013) [โปรแกรมคอมพิวเตอร์]. บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด: ฝ่ายวิจัยและพัฒนา.
- AREAเผยผลสำรวจตลาดอสังหาริมทรัพย์กลางปี60 และแนวโน้มปี61คอนโดคงเป็นหลัก. (13 สิงหาคม 2560). *ฐานเศรษฐกิจออนไลน์*. สืบค้นจาก <http://www.thansettakij.com/content/194143>
- เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส. (2559). *รู้ทิศทางตลาดอสังหาริมทรัพย์ก่อนคิดลงทุน*. สืบค้นจาก http://www.area.co.th/thai/area_announce/area_press.php?strquey=press_announcement1700.htm
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2560). *จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติปี พ.ศ. 2555 – 2559*. สืบค้นจาก <http://www.reic.or.th/InfoService/InfoLink.aspx?id=4&link=Hotel%20and%20Resort>
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2560). *จำนวนอาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างเป็นโรงแรม ปี 2555 – 2559*. สืบค้นจาก <http://www.reic.or.th/InfoService/InfoLink.aspx?id=4&link=Hotel%20and%20Resort>
- สมาคมนักประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ไทย. (2560). *ตารางศึกษาการประเมินวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด Model 8: กรณีที่ดินเปล่า พัฒนาโครงการแนวสูง (เช่น คอนโดมิเนียม ฯลฯ)*. สืบค้นจาก <http://www.tva.or.th/Files/Name2/CONTENT5a28a3f57dbb8f1400a3e351889460058273998.pdf>
- มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. (2560). *ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2560*. สืบค้นจาก <http://www.thaiappraisal.org/thai/value/value.php>

- สำนักงานราชบัณฑิตยสภา. (2551). *คอนโด (๒๒ เมษายน ๒๕๕๑)*. สืบค้นจาก http://www.royin.go.th/?page_id=130
- ซอฟต์แวร์บิส พลัส. (2560). *พัฒนาการอาคารชุดไทย ตามช่วงเวลา Condominium Timeline*. สืบค้นจาก <http://www.softbizplus.com/condominium/696-condominium-timeline>
- ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย. (2559). *การจัดระดับเกรดคอนโดมิเนียม*. สืบค้นจาก <http://thailand-property-news.knightfrank.co.th/2016/08/03/การจัดระดับเกรดคอนโดมิเนียม/>
- ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย. (2561). *ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทยชี้กลุ่มนักลงทุนต่างชาตินิยมลงทุนตลาดที่อยู่อาศัยในไทย*. สืบค้นจาก <http://thailand-property-news.knightfrank.co.th>
- พลัส พร็อพเพอร์ตี้. (14 กันยายน 2560). *ส่องกลยุทธ์การตลาดคอนโดมิเนียม จากผู้เชี่ยวชาญด้านบริหารงานขายและการตลาดโครงการอสังหาฯ [บทความ]*. สืบค้นจาก <https://www.plussoleagent.com/th>
- เน็กซ์ส พร็อพเพอร์ตี้. (2560). *คอนโดเมืองกรุงเปิดตัวสูงสุดในรอบ 10 ปี: อุทยาน อุปลงค์ และ ยอดขายโครงการคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปี 2547-256*. สืบค้นจาก <http://www.bizpromptinfo.com/property/คอนโดเมืองกรุงเปิดตัว/>
- ส่องแนวโน้มตลาดคอนโดปี 61: คาดการณ์ราคาคอนโดมิเนียมในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ปี 2561. (11 มกราคม 2561). BLT Bangkok. สืบค้นจาก <http://www.bltbangkok.com/PrimeProperty/ส่องแนวโน้มตลาดคอนโดปี61>
- กิตติคม พงษ์. (3 กันยายน 2559). *ทำเลแห่งอนาคต แยกอโศก – เพชรบุรี จุดเชื่อมต่อ CBDs ที่ดีที่สุด: ย่านแหล่งงานสำคัญบริเวณโดยรอบพื้นที่โครงการ [บทความ]*. สืบค้นจาก <https://www.ddproperty.com>
- อยู่สบาย.คอม. (16 ตุลาคม 2557) G Land เปิดตัว “The Super Tower” ตึกสูง 125 ชั้น สูงสุดในอาเซียน [บทความ]. สืบค้นจาก <http://yusabuy.com/2014/10/16/the-super-tower/>
- REALIST BLOG. (20 มกราคม 2560). *“ห้วยขวาง”HUB ที่อยู่อาศัยของคนออฟฟิศ: โมเดลจำลองและส่วนประกอบโครงการ The Grand Rama 9. [บทความ]*. สืบค้นจาก <http://www.realist.co.th/blog/คอนโดห้วยขวาง/>
- REALIST BLOG. (27 กุมภาพันธ์ 2560). *“ย่านอโศก”ในอีก 2-3 ปีข้างหน้าเราจะเห็นอะไรบ้าง: โมเดลจำลองและส่วนประกอบโครงการ Singha Complex [บทความ]*. สืบค้นจาก <http://www.realist.co.th/blog/อัพเดท-ย่านอโศก/>

- รื้อโมเดล “มักกะสัน” รับอีอีซี ดึงเอกชนผุดโปรเจกต์ครบวงจรแสน ล. (11 กันยายน 2560). ประชาชาติธุรกิจออนไลน์. สืบค้นจาก <https://www.prachachat.net/property/news-37355>
- เปิดพิมพ์เขียวที่ดิน “มักกะสัน” 497 ไร่เวอร์ชัน “รัฐบาล คสช.”. (18 พฤษภาคม 2558). ประชาชาติธุรกิจออนไลน์. สืบค้นจาก https://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1431927311
- REALIST BLOG. (7 ธันวาคม 2560). รถไฟฟ้าสายสีส้ม: เส้นทางสถานีรถไฟฟ้าสายสีส้มเฟสที่ 1 และเฟสที่ 2. [บทความ]. สืบค้นจาก <http://www.realist.co.th/blog/รถไฟฟ้าสายสีส้ม/>



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
งบกระแสเงินสดของโครงการ



งบกระแสเงินสด (Cash Flow) โครงการ The Perfect Metrolink

Description	Period		Jan-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Aug-19	Sep-19	Oct-19	Nov-19	Dec-19
	Total	%	Customers m1	Customers m2	Customers m3	Customers m4	Customers m5	Customers m6	Customers m7	Customers m8	Customers m9	Customers m10	Customers m11	Customers m12
Initial Cost														
Land Cost														
Land	(1,635,936,492.00)	(0.25)	-163593649200.0%											
Construction Cost														
Construction, Furniture and Facilities	(2,958,400,000.00)	(0.45)	0.0%	-	-	-	-	-	-	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)
		100%	0%							2%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Mock up Sale office	(21,000,000.00)	(0.00)	0.0%	-	(5,250,000.00)	(5,250,000.00)	(5,250,000.00)	(5,250,000.00)	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete					25%	25%	25%	25%						
Total Construction Cost	(2,979,400,000.00)	(0.45)	0.0%	-	(5,250,000.00)	(5,250,000.00)	(5,250,000.00)	(5,250,000.00)	-	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)	(59,168,000.00)
Expenses														
Professional Fee	(96,011,300.00)	(0.01)	-9601130000.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete		100%	0%	100.0%										
EIA Expense	(1,500,000.00)	(0.00)	-150000000.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete		100%	0%	100.0%										
Other Fee	(13,715,900.00)	(0.00)	-1371590000.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete		100%	0%	100.0%										
Total Expenses	(111,227,200.00)	(0.02)	-11122720000.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Revenue														
% Sales		100%	0%	0.0%	0%	0%	0%	0%	0%	30%	10%	20%	10%	10%
Booking & Contract Fee	5%	332,160,000.00	0.05	0.0%	-	-	-	-	-	99,648,000.00	33,216,000.00	66,432,000.00	33,216,000.00	33,216,000.00
Down Payment	15%	996,480,000.00	0.15	0.0%	-	-	-	-	-	11,072,000.00	14,904,615.38	22,876,455.38	27,028,455.38	31,360,977.12
Transfer Revenue	80%	5,314,560,000.00	0.80	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Revenue	6,643,200,000.00	1.00	0.0%	-	-	-	-	-	-	110,720,000.00	48,120,615.38	89,308,455.38	60,244,455.38	64,576,977.12
Operation Expenses														
Contingency	(119,176,000.00)	(0.02)	0.0%	-	210,000.00	210,000.00	210,000.00	210,000.00	-	2,366,720.00	2,366,720.00	2,366,720.00	2,366,720.00	2,366,720.00
Sales and Marketing Expense	(44,895,000.00)	(0.01)	-344000000.0%	(1,840,000.00)	(3,290,000.00)	(1,150,000.00)	(3,380,000.00)	(400,000.00)	(2,450,000.00)	(6,722,500.00)	(2,450,000.00)	(7,272,500.00)	(2,250,000.00)	(300,000.00)
Salary	(3,400,000.00)	(0.00)	-10000000.0%	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)
Transfer Fee 2%	1%	(66,432,000.00)	(0.01)	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
W/H TAX 3.3%	3.30%	(219,225,600.00)	(0.03)	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Operating Expense	(333,952,600.00)	(0.05)	-354000000.0%	(1,940,000.00)	(3,600,000.00)	(1,460,000.00)	(3,690,000.00)	(710,000.00)	(2,550,000.00)	(9,189,220.00)	(4,916,720.00)	(9,739,220.00)	(4,716,720.00)	(2,766,720.00)
Net CF	1,582,683,708.00	0.24	-175070369200.0%	(1,940,000.00)	(8,850,000.00)	(6,710,000.00)	(8,940,000.00)	(5,960,000.00)	(2,550,000.00)	42,362,780.00	(15,964,104.62)	20,401,235.38	(3,640,264.62)	2,642,257.12
Cumulative CF			(1,750,703,692.00)	(1,752,643,692.00)	(1,761,493,692.00)	(1,768,203,692.00)	(1,777,143,692.00)	(1,783,103,692.00)	(1,785,653,692.00)	(1,743,290,912.00)	(1,759,255,016.62)	(1,738,853,781.23)	(1,742,494,045.85)	(1,739,851,788.72)
NPV	฿502,549,548.55													
IRR	17.83%													
WACC	10.53%													

งบกระแสเงินสด (Cash Flow) โครงการ The Perfect Metrolink

Description	Period		Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20
	Total	%	Customers m13	Customers m14	Customers m15	Customers m16	Customers m17	Customers m18	Customers m19	Customers m20	Customers m21	Customers m22	Customers m23	Customers m24
Initial Cost														
Land Cost														
Land	(1,635,936,492.00)	(0.25)												
Construction Cost														
Construction, Furniture and Facilities	(2,958,400,000.00)	(0.45)	(59,168,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(295,840,000.00)	(295,840,000.00)	(295,840,000.00)	(147,920,000.00)	(147,920,000.00)
		100%	0%	2.00%	3.50%	3.50%	3.50%	3.50%	3.50%	10.00%	10.00%	10.00%	5.00%	5.00%
Mock up Sale office	(21,000,000.00)	(0.00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete														
Total Construction Cost	(2,979,400,000.00)	(0.45)	(59,168,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(103,544,000.00)	(295,840,000.00)	(295,840,000.00)	(295,840,000.00)	(147,920,000.00)	(147,920,000.00)
Expenses														
Professional Fee	(96,011,300.00)	(0.01)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete		100%	0%											
EIA Expense	(1,500,000.00)	(0.00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete		100%	0%											
Other Fee	(13,715,900.00)	(0.00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete		100%	0%											
Total Expenses	(111,227,200.00)	(0.02)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Revenue														
% Sales														
Booking & Contract Fee	5%	332,160,000.00	0.05	33,216,000.00	33,216,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Down Payment	15%	996,480,000.00	0.15	35,890,431.67	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53
Transfer Revenue	80%	5,314,560,000.00	0.80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Revenue	6,643,200,000.00	1.00	69,106,431.67	73,851,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53
Operation Expenses														
Contingency	(119,176,000.00)	(0.02)	2,366,720.00	4,141,760.00	4,141,760.00	4,141,760.00	4,141,760.00	4,141,760.00	4,141,760.00	11,833,600.00	11,833,600.00	11,833,600.00	5,916,800.00	5,916,800.00
Sales and Marketing Expense	(44,895,000.00)	(0.01)	(2,750,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(400,000.00)	(400,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(400,000.00)	(400,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(400,000.00)
Salary	(3,400,000.00)	(0.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)
Transfer Fee 2%	1%	(66,432,000.00)	(0.01)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
W/H TAX 3.3%	3.30%	(219,225,600.00)	(0.03)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Operating Expense	(333,952,600.00)	(0.05)	(5,216,720.00)	(4,541,760.00)	(4,541,760.00)	(4,641,760.00)	(4,641,760.00)	(4,541,760.00)	(4,541,760.00)	(12,333,600.00)	(12,333,600.00)	(12,233,600.00)	(6,316,800.00)	(6,416,800.00)
Net CF	1,582,683,708.00	0.24	4,721,711.67	(34,234,185.47)	(67,450,185.47)	(67,550,185.47)	(67,550,185.47)	(67,450,185.47)	(67,450,185.47)	(267,538,025.47)	(267,538,025.47)	(267,438,025.47)	(113,601,225.47)	(113,701,225.47)
Cumulative CF			(1,735,130,077.05)	(1,769,364,262.53)	(1,836,814,448.00)	(1,904,364,633.47)	(1,971,914,818.95)	(2,039,365,004.42)	(2,106,815,189.90)	(2,374,353,215.37)	(2,641,891,240.84)	(2,909,329,266.32)	(3,022,930,491.79)	(3,136,631,717.26)
NPV	฿502,549,548.55													
IRR	17.83%													
WACC	10.53%													

งบกระแสเงินสด (Cash Flow) โครงการ The Perfect Metrolink

Description	Period		Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21
	Total	%	Customers m25	Customers m26	Customers m27	Customers m28	Customers m29	Customers m30	Customers m31	Customers m32	Customers m33	Customers m34
Initial Cost												
Land Cost												
Land	(1,635,936,492.00)	(0.25)										
Construction Cost												
Construction, Furniture and Facilities	(2,958,400,000.00)	(0.45)	(147,920,000.00)	(118,336,000.00)	(118,336,000.00)	(118,336,000.00)	(118,336,000.00)	(88,752,000.00)	(88,752,000.00)	-	-	-
	100%	0%	5.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	3.00%	3.00%			
Mock up Sale office	(21,000,000.00)	(0.00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete												
Total Construction Cost	(2,979,400,000.00)	(0.45)	(147,920,000.00)	(118,336,000.00)	(118,336,000.00)	(118,336,000.00)	(118,336,000.00)	(88,752,000.00)	(88,752,000.00)	-	-	-
Expenses												
Professional Fee	(96,011,300.00)	(0.01)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete	100%	0%										
EIA Expense	(1,500,000.00)	(0.00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete	100%	0%										
Other Fee	(13,715,900.00)	(0.00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Percentage of Complete	100%	0%										
Total Expenses	(111,227,200.00)	(0.02)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Revenue												
% Sales	100%	0%										
Booking & Contract Fee	5%	332,160,000.00	0.05	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Down Payment	15%	996,480,000.00	0.15	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53
Transfer Revenue	80%	5,314,560,000.00	0.80	-	-	-	-	-	-	-	-	5,314,560,000.00
Total Revenue	6,643,200,000.00	1.00	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	40,635,574.53	5,355,195,574.53
Operation Expenses												
Contingency	(119,176,000.00)	(0.02)	- 5,916,800.00	- 4,733,440.00	- 4,733,440.00	- 4,733,440.00	- 4,733,440.00	- 3,550,080.00	- 3,550,080.00	-	-	-
Sales and Marketing Expense	(44,895,000.00)	(0.01)	(400,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(400,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(500,000.00)
Salary	(3,400,000.00)	(0.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)
Transfer Fee 2%	1%	(66,432,000.00)	(0.01)	-	-	-	-	-	-	-	-	(66,432,000.00)
W/H TAX 3.3%	3.30%	(219,225,600.00)	(0.03)	-	-	-	-	-	-	-	-	(219,225,600.00)
Total Operating Expense	(333,952,600.00)	(0.05)	(6,416,800.00)	(5,133,440.00)	(5,133,440.00)	(5,133,440.00)	(5,233,440.00)	(3,950,080.00)	(3,950,080.00)	(400,000.00)	(400,000.00)	(286,257,600.00)
Net CF	1,582,683,708.00	0.24	(113,701,225.47)	(82,833,865.47)	(82,833,865.47)	(82,833,865.47)	(82,933,865.47)	(52,066,505.47)	(52,066,505.47)	40,235,574.53	40,235,574.53	5,068,937,974.53
Cumulative CF			(3,250,332,942.74)	(3,333,166,808.21)	(3,416,000,673.68)	(3,498,834,539.16)	(3,581,768,404.63)	(3,633,834,910.11)	(3,685,901,415.58)	(3,645,665,841.05)	(3,605,430,266.53)	1,463,507,708.00
NPV	฿502,549,548.55											
IRR	17.83%											
WACC	10.53%											

ภาคผนวก ข
แผนและงบประมาณการตลาดของโครงการ



แผนและงบประมาณด้านการตลาด โครงการ The Perfect Metrolink

No.	Plan	Budget	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
			Jan-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Aug-19	Sep-19	Oct-19	Nov-19	Dec-19
1	Direct Website	100,000	100,000											
2	Bill Board	3,750,000	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000							
3	Brochure	500,000	100,000	100,000	100,000		100,000		100,000					
4	TVC	13,650,000	1,950,000		1,950,000		1,950,000		1,950,000		1,950,000		1,950,000	
5	Animation+Perspective	550,000		550,000										
6	Pre-sale at Hotel	6,322,500								6,322,500				
7	Grand Opening	6,872,500										6,872,500		
8	Booth at Central Rama 9 & Paragon	300,000												
9	Google Add	800,000	100,000				100,000				100,000			
10	Facebook	1,400,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000		
11	Think of Living	150,000			50,000									
12	Homenayoo	60,000	20,000	20,000	20,000									
13	Ddproperty	60,000	20,000	20,000	20,000									
14	Realist	180,000					80,000							
15	Sales Person	6,800,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
16	Others	3,400,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Total		44,895,000	3,440,000	1,840,000	3,290,000	1,150,000	3,380,000	400,000	2,450,000	6,722,500	2,450,000	7,272,500	2,250,000	300,000

แผนและงบประมาณด้านการตลาด โครงการ The Perfect Metrolink

No.	Plan	Budget	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
			Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20
1	Direct Website	100,000												
2	Bill Board	3,750,000												
3	Brochure	500,000												
4	TVC	13,650,000	1,950,000											
5	Animation+Perspective	550,000												
6	Pre-sale at Hotel	6,322,500												
7	Grand Opening	6,872,500												
8	Booth at Central Rama 9 & Paragon	300,000	300,000											
9	Google Add	800,000	100,000				100,000				100,000			
10	Facebook	1,400,000	100,000			100,000				100,000				100,000
11	Think of Living	150,000												
12	Homenayoo	60,000												
13	Ddproperty	60,000												
14	Realist	180,000												
15	Sales Person	6,800,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
16	Others	3,400,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Total		44,895,000	2,750,000	300,000	300,000	400,000	400,000	300,000	300,000	400,000	400,000	300,000	300,000	400,000

แผนและงบประมาณด้านการตลาด โครงการ The Perfect Metrolink

No.	Plan	Budget	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
			Jan-21	Feb-21	Mar-21	Apr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Aug-21	Sep-21	Oct-21
1	Direct Website	100,000										
2	Bill Board	3,750,000										
3	Brochure	500,000										
4	TVC	13,650,000										
5	Animation+Perspective	550,000										
6	Pre-sale at Hotel	6,322,500										
7	Grand Opening	6,872,500										
8	Booth at Central Rama 9 & Paragon	300,000										
9	Google Add	800,000	100,000				100,000					
10	Facebook	1,400,000										
11	Think of Living	150,000										100,000
12	Homenayoo	60,000										
13	Ddproperty	60,000										
14	Realist	180,000										100,000
15	Sales Person	6,800,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
16	Others	3,400,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Total		44,895,000	400,000	300,000	300,000	300,000	400,000	300,000	300,000	300,000	300,000	500,000

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวเพ็ญชีสา วัชรอมรวัฒน์
วันเดือนปีเกิด	24 กันยายน พ.ศ.2530
วุฒิการศึกษา	ปีการศึกษา 2553: การผังเมืองบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีการศึกษา 2555: ประกาศนียบัตรบัณฑิตทาง ภาษาอังกฤษเพื่ออาชีพ สถาบันภาษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ประสบการณ์ทำงาน	2557 - 2560 Market Executive and Operation Executive บริษัท กัลลิเวอร์ส เทรเวล แอสโซซิเอทส์ (ไทยแลนด์) จำกัด 2556 - 2557 Contract Coordinator บริษัท อีอินเตอร์เน็ตเวิร์ค จำกัด 2553 – 2554 ผู้ช่วยเลขานุการโครงการวางผังและจัดทำ ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ปรับปรุงครั้งที่ 3 บริษัท กรุงเทพมหานคร จำกัด