



การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการที่ดิน  
บริเวณซอยโรงถ่ายหนังกันตนา

โดย

นางสาวสุพรรณีย์ เหลืองอรุณศรี

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
สาขาวิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2563  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการที่ดิน  
บริเวณซอยโรงถ่ายหนังกันตนา

โดย

นางสาวสุพรรณีย์ เหลืองอรุณศรี



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
สาขาวิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2563  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

FEASIBILITY STUDY OF REAL ESTATE PROJECT ON  
KANATANA PRODUCTIONS ROAD

BY

MISS SUPANNEE LEUNGARUNSRI



AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF  
THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF  
MASTER OF SCIENCE (REAL ESTATE BUSINESS)  
REAL ESTATE BUSINESS  
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY  
THAMMASAT UNIVERSITY  
ACADEMIC YEAR 2020  
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นางสาวสุพรรณีย์ เหลืองอรุณศรี

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการที่ดิน บริเวณซอยโรงถ่ายหนังกันตนา

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 9 พฤษภาคม พ.ศ. 2564

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร.ปัญญา อิศระวรวาณิช)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร.นิตี รัตนปรีชาเวช)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.รุจิร พนมยงค์)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการที่ดินบริเวณซอยโรงถ่ายหนังกันตนา
ชื่อผู้เขียน	นางสาวสุพรรณีย์ เหลืองอรุณศรี
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร.นิตี รัตนปริชาเวช
ปีการศึกษา	2563

### บทสรุปผู้บริหาร

โครงการรุ่งอรุณ-กันตนา เป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรร โครงการตั้งอยู่ในซอยโรงถ่ายกันตนา ตำบลบางม่วง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี บนที่ดินขนาด 9-1-43 ไร่ (3,743 ตร.ว.)

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในเบื้องต้นทางกฎหมายพบว่าที่ดินตั้งอยู่ในเขตผังเมืองจากผังเมือง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี ระบุว่าที่ตั้งโครงการอยู่ในพื้นที่สีเหลือง ที่อยู่อาศัยประเภท ย.3 (บริเวณ 3-9) FAR 3:1 OSR 20 ที่ดินประเภท ย.3 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย

จากการวิเคราะห์สำรวจตลาด และการวางแผนการตลาด สามารถสรุปได้เป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรร ตามรายละเอียดดังนี้

โครงการ	RUNG A ROON
ลักษณะโครงการ	บ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 50 ยูนิต
พื้นที่โครงการ	9-1-43 ไร่ (3,743 ตร.ว.)
กลุ่มลูกค้า	เจ้าของกิจการ พนักงานบริษัทระดับสูง ผู้สูงวัยที่เกษียณอายุแล้วมีเงินออม ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีสภาพแวดล้อมที่เงียบสงบและปลอดภัย
ขนาดที่ดิน	38.5-55.9 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย	161 ตารางเมตร
ราคาขาย	4,101,575-4,697,088 บาท

จากการศึกษาวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการรุ่งอรุณ โดยการใช้เกณฑ์สัดส่วนเงินทุนหนี้สินต่อสัดส่วนของเจ้าของ (Debt to Equity Ratio) = 60:40 ค่าผลตอบแทนที่คาดหวัง ( $K_e$ ) = 9.17% และค่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) = ร้อยละ 7.50 พบว่าโครงการรุ่งอรุณ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) = 23,856,044 บาท (มีค่าเป็นบวก) ค่าอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) = 26% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ ด้านการวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis) ทั้ง 3 สถานการณ์ ทางโครงการรุ่งอรุณ ยังคงสามารถทำกำไรได้ ทางผู้จัดทำจึงขอสรุปว่าโครงการรุ่งอรุณ นั้นมีความเป็นไปได้ น่าลงทุนและสามารถสร้างกำไรได้ในทุกสถานการณ์

**คำสำคัญ:** การศึกษาความเป็นไปได้, บ้านแฝด, นนทบุรี



Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY OF REAL ESTATE PROJECT ON KANATANA PRODUCTIONS ROAD
Author	Miss Supanee Leungarunsri
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Major Field/Faculty/University	Real Estate Business Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Dr. Niti Rattanaprichavej
Academic Year	2020

### EXECUTIVE SUMMARY

Located on KANATANA PRODUCTIONS Road, Bang Muang, Bang Yai, Nonthaburi, RUNG A ROON is a Twin-House project on 9-1-43 rai of land. One type of Twin-House would be designed, 38.5-55.9 square wa and living area 161 square meters. The 50 units-price amount 4,101,575-4,697,088 THB. The facilities would be included playground and parks. There is period of approximately 18 months of project development.

Financial feasibility study was conducted by determining debt to equity ratio = 60:40, which resulted to the required rate of return for equity ( $K_e$ ) = 9.17%, and the weighted average cost of capital (WACC) of 7.50%. The outcome shows that the RUNG A ROO project has a net present value (NPV) = 23,856,044 Baht, and internal rate of return (IRR) = 26%, which is greater than the required rate of return for equity. For the scenario analysis, the project would be in acceptable terms in all 3 situations. Therefore, it can be concluded that the RUNG A ROO project would be a feasible investment opportunity.

**Keywords:** Feasibility study, Twin-House, Nonthaburi

## กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระหัวข้อการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการที่ดินบริเวณ ซอยโรงถ่ายหนังกันตนา จังหวัดนนทบุรีนี้สามารถสำเร็จลุล่วงได้อย่างสมบูรณ์ ทางผู้จัดทำ ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ที่คอยให้ คำแนะนำและแนวทางการดำเนินการต่างๆ รวมทั้ง รองศาสตราจารย์ ดร.ปัญญา อิศระวรวานิช ที่ได้ ให้ความกรุณาเป็นประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระในครั้งนี้ และขอบคุณวิทยากรทุกท่าน ที่มาถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ ช่วยให้ผู้จัดทำจากที่แรกเริ่มไม่มีความรู้ความเข้าใจด้านธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ จนสามารถศึกษาและพัฒนาโครงการงานค้นคว้าอิสระนี้ได้สำเร็จ ขอขอบคุณ ครอบครัวและเพื่อนร่วมรุ่น MRE 19 ที่คอยให้คำแนะนำรวมทั้งช่วยเหลือและสนับสนุนกันมาตลอด

นางสาวสุพรรณีย์ เหลืองอรุณศรี

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(4)
สารบัญตาราง	(9)
สารบัญภาพ	(10)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาของแนวคิดโครงการ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ	3
2.1 สภาพทั่วไปของอำเภอบางใหญ่	3
2.2 รายละเอียดที่ตั้งโครงการ	5
2.3 ขอบเขตที่ดินที่ทำการศึกษา (ขนาดที่ดิน)	6
2.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน	6
2.5 การเข้าถึงโครงการ	8

บทที่ 3 การวิเคราะห์และกลั่นกรองแนวทางพัฒนา	10
3.1 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	10
3.1.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน	11
3.1.2 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดนนทบุรี	15
3.1.3 กฎหมายควบคุมอาคาร	15
3.1.4 กฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม	16
3.1.5 สรุปการวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	16
3.2 ความเป็นไปได้ด้านกายภาพ	17
3.2.1 อาคารอยู่อาศัยรวมและอาคารชุด	17
3.2.2 การประกอบพาณิชย์กรรม/ศูนย์การค้า	17
3.2.3 อาคารสำนักงาน	18
3.2.4 การจัดสรรที่อยู่อาศัยในแนวราบ	18
3.2.5 สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพ	18
3.3 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของตลาด	18
3.3.1 ขอบเขตทางการตลาด	19
3.3.2 ภาพรวมเศรษฐกิจ	19
3.3.3 ภาพรวมตลาดโครงการแนวราบ	24
3.3.3.1 โครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคา 4.5-8 ล้านบาท	24
3.3.3.2 โครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคามากกว่า 13 ล้านบาท	25
3.3.3.3 โครงการบ้านแฝดที่มีราคา 4-6 ล้านบาท	26
3.3.3.4 โครงการทาวน์เฮาส์ที่มีราคา 2-4 ล้านบาท	27
3.3.4 สรุปความเป็นไปได้ของตลาด	28
3.3.5 รูปแบบโครงการที่สามารถเป็นไปได้	28
3.4 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	29
3.4.1 ราคาที่ดินของโครงการ	29
3.4.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านเดี่ยว	30
3.4.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านแฝด	31
3.5 สรุปแนวทางพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	31

	(7)
บทที่ 4 ทบทวนวรรณกรรม (Literature Review)	33
4.1 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อบ้านแฝดของผู้บริโภคในจังหวัดนนทบุรี	33
บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดเชิงลึก	35
5.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)	35
5.2 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการพัฒนาโครงการ (SWOT Analysis)	39
5.3 การกำหนดส่วนแบ่ง กลุ่มเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด (STP)	40
5.3.1 ด้านส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)	40
5.3.2 ด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)	42
5.3.3 ด้านตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	43
5.4 การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)	44
5.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)	44
5.4.1.1 แบบแปลงของโครงการรุ่งอรุณ (Master Plan)	44
5.4.1.2 ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์	44
5.4.1.3 รูปแบบบ้านแฝดของโครงการรุ่งอรุณ	47
5.4.2 ด้านกลยุทธ์ในการตั้งราคา (Price)	49
5.4.3 ด้านช่องทางในการจัดจำหน่าย (Place)	51
5.4.4 ด้านโปรโมชั่นการส่งเสริมการขาย (Promotion)	52
บทที่ 6 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน	53
6.1 การกำหนดแผนการดำเนินงานที่คาดว่าจะ (Project Plan)	53
6.2 การตั้งสมมติฐานในการทำงานประมาณของโครงการ	53
6.2.1 สมมติฐานรายรับของโครงการ	53
6.2.2 สมมติฐานรายจ่ายของโครงการ	54
6.3 สมมติฐานของต้นทุนทางการเงินลงทุนโครงการ	55
6.4 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการด้านการเงิน	56
6.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว	57

	(8)
6.6 สรุปความเป็นไปได้ของโครงการ	58
รายการอ้างอิง	59
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึก	61
ภาคผนวก ข ข้อมูลกระแสเงินสดของโครงการรุ่งอรุณ	62
ประวัติผู้เขียน	64



## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า	
2.1	ระยะทางการเดินทางจากที่ตั้งโครงการไปสถานที่สำคัญใกล้เคียง	9
3.1	ประเภทและขนาดของโครงการที่ต้องจัดทำและขั้นตอนเสนอรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม	16
3.3	อุปทานโครงการบ้านเดี่ยวในขอบเขตทางการตลาดที่ราคา 4.5-8 ล้านบาท	24
3.4	อุปทานโครงการบ้านเดี่ยวในขอบเขตทางการตลาดที่ราคามากกว่า 13 ล้านบาท	25
3.5	อุปทานโครงการบ้านแฝดในขอบเขตทางการตลาดที่ราคา 4-6 ล้านบาท	26
3.6	อุปทานโครงการทาวน์เฮาส์ในขอบเขตทางการตลาดที่ราคา 2-4 ล้านบาท	27
3.7	แนวทางพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	31
5.1	รายละเอียดโครงการ เอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก	36
5.2	รายละเอียดโครงการ แกรนด์พลีโน่ รัตนาธิเบศร์	37
5.3	รายละเอียดโครงการ คิว ดิสทริค เวสเกต	38
5.4	รายละเอียดโครงการ เวนิส เวสต์เกต	39
5.5	รายละเอียดการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค	40
5.6	การสรุปผลในการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดของโครงการ	41
5.7	รายละเอียดการตั้งราคาขายของโครงการ	50
5.8	การกำหนดราคาขายในแต่ละยูนิต	51
6.1	แผนการดำเนินงานในโครงการ	53
6.2	สมมติฐานรายรับของโครงการ	54
6.3	สมมติฐานรายจ่ายของโครงการ	54
6.4	สมมติฐานรายละเอียดต้นทุนด้านการตลาด	55
6.5	ค่า WACC	56
6.6	การวิเคราะห์มูลค่าโครงการด้านการเงิน	56
6.7	สรุปการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ	57

## สารบัญญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 อาณาเขตอำเภอบางใหญ่	3
2.2 ข้อมูลประชากรจากสำนักงานสถิติจังหวัดนนทบุรี	5
2.3 ที่ตั้งโครงการจากภาพถ่ายดาวเทียม แสดงขอบเขตพื้นที่ดินที่ทำการศึกษา	6
2.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน	7
2.5 ถนนสายสำคัญที่เข้าถึงที่ตั้งโครงการ	8
3.1 ผังเมืองอำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี ปี 2563	10
3.2 สรุปรูปประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นไปได้และเหมาะสมทางกายภาพ	18
3.3 จำนวนครัวเรือนในจังหวัดนนทบุรี ปี 2553-2562	19
3.4 รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจังหวัดนนทบุรี ปี 2545-2562	20
3.5 หนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนจังหวัดนนทบุรี ปี 2545-2562	20
3.6 ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจังหวัดนนทบุรี ปี 2553-2562	21
3.7 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ แสดงจำนวนหน่วยแยกประเภทที่อยู่อาศัย ปี 2562	21
3.8 ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ ทั่วประเทศ แสดงจำนวนหน่วยรายไตรมาส ปี 2561-2562	22
3.9 ยอดโอนกรรมสิทธิ์จังหวัดนนทบุรี ปี 2558-2562	22
3.10 ข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วยแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย รายไตรมาส ปี 2561-2562	23
3.11 ตำแหน่งของโครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคา 4.5-8 ล้านบาท	24
3.12 ตำแหน่งของโครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคามากกว่า 13 ล้านบาท	25
3.13 ตำแหน่งของโครงการบ้านแฝดที่มีราคา 4-6 ล้านบาท	26
3.14 แสดงตำแหน่งของโครงการทาวน์เฮาส์ที่มีราคา 2-4 ล้านบาท	27
3.15 รูปแบบโครงการบ้านเดี่ยว	28
3.16 รูปแบบโครงการบ้านแฝด	29
3.17 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านเดี่ยวแบบ Front Door Analysis	30
3.18 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านแฝดแบบ Front Door Analysis	31
5.1 แบบบ้านตัวอย่างโครงการ เอสเกต พรีเมี่ยม กาญจนภิเษก	35
5.2 แบบบ้านตัวอย่างโครงการ แกรนด์พาลีโน่ รัตนาธิเบศร์	36

5.3	แบบบ้านตัวอย่างโครงการ คิว ดิสทริค เวสเกต	37
5.4	แบบบ้านตัวอย่างโครงการ เวนิส เวสต์เกต	38
5.5	แบบแปลนของโครงการรุ่งอรุณ	44
5.6	ซุ้มประตูทางเข้าออกโครงการรุ่งอรุณ จากทางด้านหน้า	45
5.7	บรรยากาศสวน โครงการสีวลี	46
5.8	บรรยากาศสวนในโครงการ อิงแบบจาก โครงการวิริธยา วงแหวน-อ่อนนุช	47
5.9	แบบบ้านแฝด (ภายนอก) ที่มาจากโครงการ Lake Serene พระราม 2	47
5.10	แบบแปลนของบ้านแฝดโครงการรุ่งอรุณ	48
5.11	พื้นที่บริเวณห้องนั่งเล่นชั้นล่างของบ้าน จากทางเข้าหน้าบ้าน	49
5.12	บรรยากาศห้องนอนใหญ่	49



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาของแนวคิดโครงการ

จากการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจส่งผลต่อการเจริญเติบโตของกรุงเทพมหานครขยายตัวไปยังจังหวัดที่ตั้งอยู่รอบข้าง ส่งผลให้วิถีการดำเนินชีวิตความเป็นอยู่ของเมืองดีขึ้นตามลำดับ ด้านสาธารณูปโภคและด้านสาธารณูปการที่เพิ่มขึ้น เช่น ถนนสายหลักและทางด่วนที่สร้างความสะดวกสบาย และส่งผลให้การเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองทางธุรกิจได้ง่ายขึ้น ระบบรถไฟฟ้าแบบรางที่แผ่ขยายขอบเขตไปไกลขึ้น (รถไฟฟ้ามหานครสายฉลองรัชธรรม (รถไฟฟ้าสายสีม่วง) เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 12 สิงหาคม พ.ศ. 2559 เป็นรถไฟฟ้าที่เชื่อมต่อกับกรุงเทพมหานครเข้าสู่ จังหวัดปริมณฑล สามารถนำประชากรจากจังหวัดปริมณฑล) เป็นต้น ทำให้เกิดสังคมเมืองใหม่ที่ขยายตัวจากกรุงเทพมหานครมาสู่ปริมณฑลเปลี่ยนแปลงวิถีการใช้ชีวิตแบบชนบท เป็นวิถีชีวิตคนเมืองง่ายขึ้น เพื่อตอบสนองกับความต้องการของกลุ่มคนที่ต้องการย้ายถิ่นฐานมา มีบ้านพักอาศัยนอกเมืองมากขึ้น สืบเนื่องจากการเดินทางที่สะดวกสบายง่ายขึ้นส่งผลดีกับอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่พักอาศัยที่ในจังหวัดนนทบุรีที่มีอัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจใกล้เคียงกับกรุงเทพมหานคร

อำเภอบางใหญ่จังหวัดนนทบุรีเป็นอีกหนึ่งทำเลที่มีความพร้อมด้านศักยภาพมีโครงการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นในพื้นที่อย่างต่อเนื่องจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แจ้งไว้ว่า จังหวัดนนทบุรีเป็นจังหวัดที่มีอัตราการขยายตัวของจำนวนบ้านพักอาศัยที่ขายได้ต่อปี สูงสุดเป็นอันดับหนึ่งในโซนปริมณฑล (อ้างอิงจากข้อมูลปี พ.ศ. 2559) และจากข้อมูลของกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทยแจ้งไว้ว่าจังหวัดนนทบุรีมีความหนาแน่นของประชากรมาก เป็นอันดับ 2 ของประเทศ (อ้างอิงจากข้อมูลปี พ.ศ. 2558) มีถนนราชพฤกษ์ที่สร้างความสะดวกสบาย ในการเดินทาง เข้าสู่ตัวเมืองกรุงเทพมหานครฝั่งใต้ ย่านสาทรได้รวดเร็วมากขึ้น การทางพิเศษแห่งประเทศไทย ได้เปิดให้บริการทางพิเศษศรีรัช-วงแหวนรอบนอกเมื่อปี 2559 ส่งผลให้ถนนกาญจนาภิเษกได้รับข้อดีคือ การเข้าสู่ตัวเมืองกรุงเทพมหานครฝั่งเหนือเร็วขึ้น (บางซื่อ) ส่งผลให้ศักยภาพของที่ดิน และความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในจังหวัดนนทบุรีนั้นเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินขนาด 9-1-43 ไร่ (3,743 ตร.ว.) เพื่อหาโครงการพัฒนาที่เหมาะสม โดยการใช้วิธีการหา Site Looking For Use แล้วกลั่นกรองหาความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด (Highest and Best Use) โดยทำการศึกษาด้านกฎหมายข้อบังคับทางกายภาพและกลยุทธ์การตลาด รวมถึงศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนระยะเวลาคืนทุน และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

## 1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1. ศึกษารายละเอียดการพัฒนาโครงการที่ดินขนาด 9-1-43 ไร่ (3,743 ตร.ว.) ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางม่วง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
2. ศึกษาวิเคราะห์ศักยภาพของที่ดินความเป็นไปได้ทางกฎหมาย ความเป็นไปได้ทางกายภาพ

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้ศึกษาได้นำความรู้และกระบวนการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการไปประยุกต์ใช้ในการลงทุน พัฒนาโครงการบนแปลงที่ดินข้างต้นในอนาคต
2. เพื่อเป็นแนวทางการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ สำหรับนักลงทุนอสังหาริมทรัพย์ตัดสินใจ เพื่อใช้ในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ให้เหมาะสมกับศักยภาพของที่ดิน
3. สามารถอธิบายผลตอบแทนทางการเงิน ทราบการประมาณการกระแสเงินสดของโครงการ ทราบถึงความเสี่ยงในการทำโครงการ

## บทที่ 2

### การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

#### 2.1 สภาพทั่วไปของอำเภอบางใหญ่

พื้นที่ที่ทำการศึกษาดังกล่าวอำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี พื้นที่ขนาด 96.398 ตร.กม. มี 6 ตำบล 69 หมู่บ้าน



ภาพที่ 2.1 อาณาเขตอำเภอบางใหญ่

ทิศเหนือ	ติดต่อกับอำเภอบางบัวทองและไทรน้อย
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับอำเภอเมืองนนทบุรี
ทิศใต้	ติดต่อกับอำเภอบางกรวย
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับอำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม
พื้นที่	96.398 ตร.กม.
ประชากร	156,861 (ข้อมูลปี พ.ศ. 2562)
ความหนาแน่น	1,627.22 คน/ตร.กม.

อำเภอบางใหญ่แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 6 ตำบล ย่อยเป็นหมู่บ้านรวม 69 หมู่บ้าน

- |                              |             |
|------------------------------|-------------|
| 1. บางม่วง (Bang Muang)      | 15 หมู่บ้าน |
| 2. บางแม่นาง (Bang Mae Nang) | 18 หมู่บ้าน |
| 3. บางเลน (Bang Len)         | 11 หมู่บ้าน |
| 4. เสาธงหิน (Sao Thong Hin)  | 8 หมู่บ้าน  |
| 5. บางใหญ่ (Bang Yai)        | 6 หมู่บ้าน  |
| 6. บ้านใหม่ (Ban Mai)        | 11 หมู่บ้าน |

**การคมนาคม** ในเขตอำเภอบางใหญ่ มีถนนสายสำคัญหลายสาย ได้แก่

- ถนนกาญจนาภิเษก (ทางหลวงพิเศษหมายเลข 9)
- ถนนรัตนาธิเบศร์ (ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 302)
- ถนนบางกรวย-ไทรน้อย (ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 3215)
- ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 3901 (คูขนานกาญจนาภิเษกด้านนอก)
- ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 3902 (คูขนานกาญจนาภิเษกด้านใน)
- ถนนบางม่วง-บางคูรัด (ทางหลวงชนบท นบ.1001)
- ถนนบางรักใหญ่-บ้านใหม่ (ทางหลวงชนบท นบ.1009)
- ถนนบางใหญ่-บางคูรัด (ทางหลวงชนบท นบ.1026)
- ถนนไทรน้อย-ดอนตะลุมพุก (ทางหลวงชนบท นบ.5027)
- ทางหลวงชนบท นบ.1016 (แยกทางหลวงหมายเลข 9-บ้านคลองก้านันจิตร)
- ทางหลวงชนบท นบ.5005 (ประชาอุทิศ-วัดหลังบาง)
- ทางหลวงชนบท นบ.5035 (แยกพ่อปู่-ตลาดบางคูรัด)
- ทางหลวงชนบท นบ.5014 (บ้านใหม่จงดอนอม-บ้านใหม่)
- ทางหลวงท้องถิ่น นบ.ถ 1-0010 (โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาพัฒนาการบางใหญ่-

วัดสวนแก้ว)

## จำนวนประชากร

อำเภอ และ เขตการปกครอง	2560 (2017)			2561 (2018)			2562 (2019)		
	รวม Total	ชาย Male	หญิง Female	รวม Total	ชาย Male	หญิง Female	รวม Total	ชาย Male	หญิง Female
<b>รวมยอด</b>	<b>1,229,735</b>	<b>574,500</b>	<b>655,235</b>	<b>1,246,295</b>	<b>581,620</b>	<b>664,675</b>	<b>1,265,387</b>	<b>589,949</b>	<b>675,438</b>
ในเขตเทศบาล	671,976	313,981	357,995	724,512	337,926	386,586	777,155	361,564	415,591
นอกเขตเทศบาล	557,759	260,519	297,240	521,783	243,694	278,089	488,232	228,385	259,847
<b>อำเภอเมืองนนทบุรี</b>	<b>364,543</b>	<b>171,196</b>	<b>193,347</b>	<b>365,710</b>	<b>171,569</b>	<b>194,141</b>	<b>367,189</b>	<b>171,836</b>	<b>195,353</b>
เทศบาลนครนนทบุรี	255,671	120,771	134,900	254,950	120,314	134,636	254,375	119,592	134,783
เทศบาลเมืองบางศรีเมือง	32,251	14,969	17,282	32,651	15,108	17,543	32,880	15,218	17,662
เทศบาลตำบลไทรมา	22,103	10,183	11,920	22,690	10,448	12,242	23,316	10,760	12,556
นอกเขตเทศบาล	54,518	25,273	29,245	55,419	25,699	29,720	56,618	26,266	30,352
<b>อำเภอบางกรวย</b>	<b>132,881</b>	<b>61,276</b>	<b>71,605</b>	<b>136,668</b>	<b>63,015</b>	<b>73,653</b>	<b>141,149</b>	<b>65,042</b>	<b>76,107</b>
เทศบาลเมืองบางกรวย	42,766	19,717	23,049	43,453	20,062	23,391	44,138	20,327	23,811
เทศบาลตำบลปลายบาง	43,144	19,850	23,294	44,401	20,466	23,935	45,573	20,968	24,605
เทศบาลตำบลศาลากลาง	15,816	7,350	8,466	17,095	7,880	9,215	18,582	8,602	9,980
นอกเขตเทศบาล	31,155	14,359	16,796	31,719	14,607	17,112	32,856	15,145	17,711
<b>อำเภอบางใหญ่</b>	<b>147,351</b>	<b>68,493</b>	<b>78,858</b>	<b>152,086</b>	<b>70,640</b>	<b>81,446</b>	<b>156,861</b>	<b>72,844</b>	<b>84,017</b>
เทศบาลตำบลบางม่วง	5,733	2,826	2,907	5,812	2,868	2,944	5,843	2,890	2,953
เทศบาลตำบลบางใหญ่	11,118	5,354	5,764	11,331	5,481	5,850	11,620	5,620	6,000
เทศบาลตำบลเสาธงหิน				38,475	17,590	20,885	39,315	17,927	21,388
นอกเขตเทศบาล	130,500	60,313	70,187	96,468	44,701	51,767	100,083	46,407	53,676

ภาพที่ 2.2 ข้อมูลประชากรจากสำนักงานสถิติจังหวัดนนทบุรี

## 2.2 รายละเอียดที่ตั้งโครงการ

ที่ดินที่ทำการศึกษาดังอยู่บนถนนซอยโรงถ่ายหนังกันตนา ห่างจากถนนกาญจนาภิเษก 1 กิโลเมตร มีความกว้างของถนน 10 เมตร

โฉนดเลขที่ 4402 พิกัดแปลง 13.8452452093694,100.4024918714

โฉนดเลขที่ 86519 พิกัดแปลง 13.8446149973102,100.4025081749

โฉนดเลขที่ 86518 พิกัดแปลง 13.8440287698495,100.4025285293

ทิศเหนือ ติดต่อกับถนนซอยกันตนา กว้าง 10 เมตร และหมู่บ้านวนิชา

ทิศใต้ ติดต่อกับที่ดินทำการเกษตร

ทิศตะวันออก ติดต่อกับที่ดินเปล่าและโกดังเก็บสินค้า

ทิศตะวันตก ติดต่อกับอาคารพาณิชย์และบ้านพักอาศัยส่วนตัว

## 2.3 ขอบเขตที่ดินที่ทำการศึกษา (ขนาดที่ดิน)



ภาพที่ 2.3 ที่ตั้งโครงการจากภาพถ่ายดาวเทียม แสดงขอบเขตพื้นที่ดินที่ทำการศึกษา

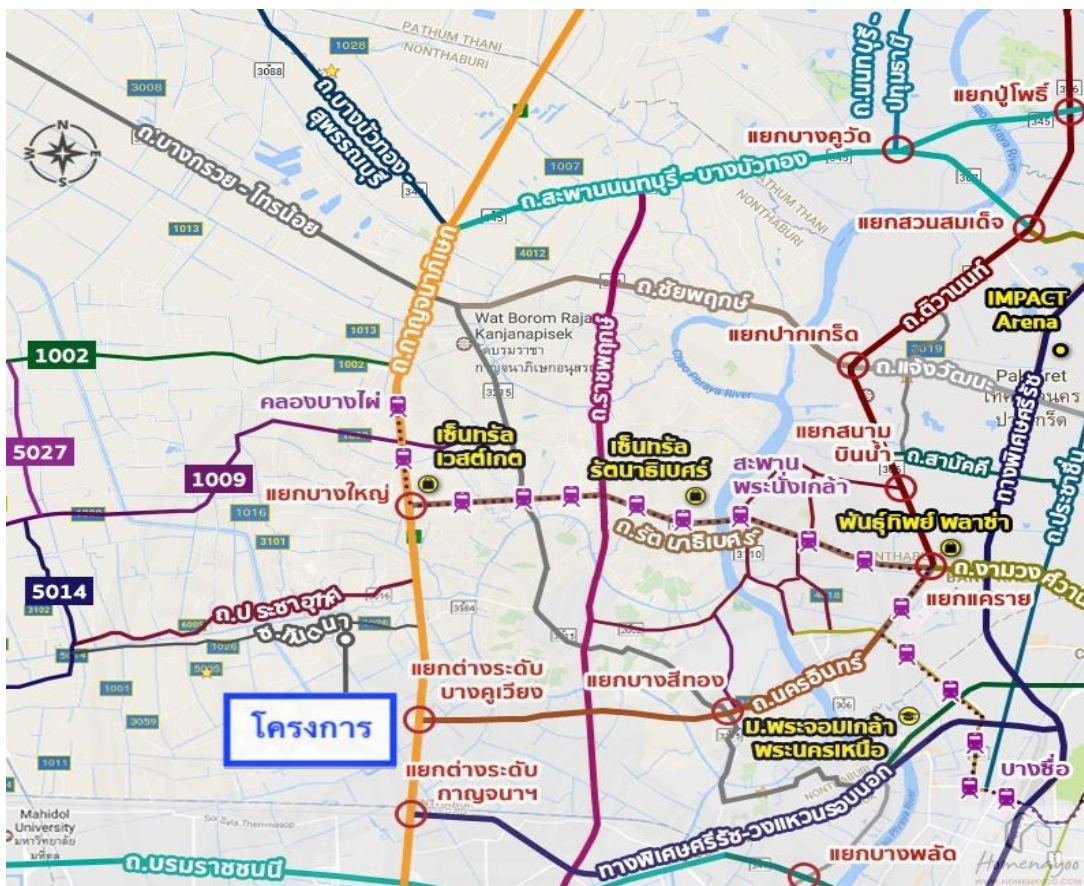
## 2.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน

ด้านหน้าเปิดอยู่ซ่อมรถและมีบ้านเดี่ยวหนึ่งหลัง ที่ตั้งโครงการมีระดับต่ำกว่าถนนหน้าโครงการสภาพปัจจุบัน ประมาณ 0.1-0.5 เมตร จำเป็นจะต้องมีการถมที่ดินเพื่อทำการปรับหน้าดินให้มีความสม่ำเสมอ



ภาพที่ 2.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน

## 2.5 การเข้าถึงโครงการ



ภาพที่ 2.5 ถนนสายสำคัญที่เข้าถึงที่ตั้งโครงการ

การเข้าถึงโครงการสามารถเดินทางด้วยการคมนาคมพื้นได้หลายทาง

- ทางรถยนต์ส่วนตัว เนื่องจากโครงการตั้งอยู่ในซอยโรงถ่ายกันตนา ซึ่งห่างจากถนนกาญจนาภิเษก 1 กม. ถนนราชพฤกษ์ 7 กม. ถนนบรมราชชนนี 12 กม. และทางพิเศษศรีรัช-วงแหวนรอบนอก 11 กม. ซึ่งเป็นเส้นทางหลักเข้าสู่กรุงเทพฯ ทั้ง 4 ช่องทาง
- รถโดยสารที่ผ่าน รถเมล์สี่ล้อ (ตลาดบางใหญ่-วัดต้นเชือก) และรถสองแถว (ตลาดบางใหญ่เก่า-ตลาดบางคูวัด)

## ตารางที่ 2.1

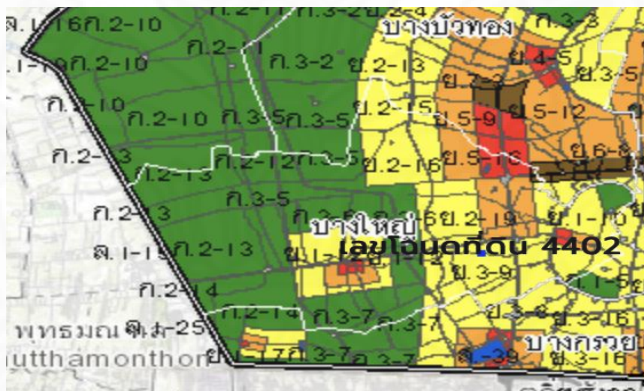
ระยะทางการเดินทางจากที่ตั้งโครงการไปสถานที่สำคัญใกล้เคียง

ห้างสรรพสินค้า	กิโลเมตร
Index Living Mall บางบัวทอง	5.5
เซ็นทรัลพลาซ่าเวสต์เกต IKEA	5.5
บิ๊กซี บางใหญ่	6
The Square บางใหญ่	9
The Walk ราชพฤกษ์	12
เซ็นทรัล รัตนาธิเบศร์	15
Homework ราชพฤกษ์	15
The Crystal SB ราชพฤกษ์	16
The circle ราชพฤกษ์	21
<b>ตลาด</b>	
ตลาดน้ำบางคูวัด	4
ตลาดบางใหญ่	6
ตลาดเจ้าพระยา	10.6
ตลาดสมบัติบุรี	12.4
ตลาดน้ำคลองลัดมะยม	15
Food Villa ราชพฤกษ์	21
<b>สถานศึกษา</b>	
รร.เปรมประชาวัฒนา	6.4
รร.เทพศิรินทร์ นนทบุรี	9
รร.กสินธร เซนต์ปีเตอร์	9
รร.เด่นหล้าพระราม 5	9.8
รร.มหิตลวิทยานุสรณ์	14
รร.นานาชาติเด่นหล้า	20
มหาวิทยาลัยมหิตล	18
มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าพระนครเหนือ	20
<b>โรงพยาบาล</b>	
โรงพยาบาลบางใหญ่	1.8
โรงพยาบาลเกษมราษฎร์	5.9
โรงพยาบาลบางบัวทอง	12

### บทที่ 3 การวิเคราะห์และกลั่นกรองแนวทางพัฒนา

#### 3.1 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง (Law and Regulation Attribute) การศึกษาหาความเป็นไปได้ในทางกฎหมายเพื่อนำกฎหมายด้านต่างๆ มาวิเคราะห์ ว่าที่ดินที่จะสามารถนำมาพัฒนาเกี่ยวข้องกับกฎหมายใดบ้าง เนื่องจากกฎหมายมีผลต่อรูปแบบทางกายภาพของโครงการ เช่น กฎหมายผังเมือง กฎหมายการใช้ประโยชน์ในที่ดิน กฎหมายควบคุมอาคาร เป็นต้น หากเกิดข้อผิดพลาดหรือเกิดการร้องเรียนอาจจะส่งผลต่อโครงการชะลอ หยุดการสร้างหรือยุติโครงการได้ ดังนั้นควรจะทำการวิเคราะห์ด้านกฎหมายให้อย่างถ้วนถี่



สรุปข้อกำหนดเกี่ยวกับเขตทางของการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามผังเมืองรวมนนทบุรี (ปรับปรุงครั้งที่ 2)

**การจัดสรร**

ประเภท	ข.1	ข.1*	ข.2	ข.3	ข.4	ข.5	ข.6	ข.7	ข.8	พ.1	พ.2	พ.3	พ.4	ก.1	ก.2	ก.2*	ก.3	ก.4	อ.1	อ.2	อ.3
การจัดสรรเพื่อการอยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว	10 ม.	10 ม.												×	14 ม.	×	12 ม.	×	×	×	×
การจัดสรรเพื่อการอยู่อาศัย ประเภทบ้านแฝด	10 ม.	10 ม.												×	14 ม.	×	12 ม.	×	×	×	×
การจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย ประเภทบ้านแถว	12 ม.	×	12 ม.											×	×	×	×	×	×	×	×
การจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย ประเภทห้องแถว ตึกแถว	×	×	12 ม.	12 ม.										×	×	×	×	×	×	×	×
FAR (ต่อ 1)	1.5	1.5	2	3	3.5	4.5	5	6	7.5	4	5	7	8	1	1	1	1	1	2	2	2
OSR (ร้อยละ)	35	35	30	20	10	8	7	6	5	7	6	5	4.5	50	45	45	40	50	20	20	20

หมายเหตุ □ = อนุญาต    × = ไม่อนุญาต    \* = /หรืออยู่ในระยะ 500 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร  
 ข.1 = ข.1-1 ถึง ข.1-17 (ยกเว้น ข.1-10, ข.1-11 และ ข.1-14)    ข.1\* = ข.1-10, ข.1-11 และ ข.1-14    ก.2 = ก.2-1 ถึง ก.2-14 (ยกเว้น ก.2-8)    ก.2\* = ก.2-8

ภาพที่ 3.1 ผังเมืองอำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี ปี 2563

### 3.1.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน

จากผังเมืองอำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี ระบุว่าที่ตั้งโครงการอยู่ในพื้นที่สีเหลือง ที่อยู่อาศัยประเภท ย.3 (บริเวณ 3-9) หนาแน่นน้อย FAR 3:1 OSR 20 ที่ดินประเภท ย.3 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับการขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี บริเวณใกล้กับเขตการให้บริการของระบบขนส่งมวลชน และโครงข่ายคมนาคม และขนส่ง ขนาดใหญ่

ที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้

(1) โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภทชนิด และจำพวกที่ กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายข้อกำหนดนี้และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน

(2) คลังน้ำมันและสถานที่เก็บรักษาน้ำมัน ลักษณะที่สาม ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เพื่อการจำหน่าย

(3) คลังก๊าซปิโตรเลียมเหลว สถานที่บรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงบรรจุ สถานที่บรรจุก๊าซ ปิโตรเลียมเหลวประเภทห้องบรรจุ และสถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงเก็บตามกฎหมายว่าด้วย การควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง

(4) เลี้ยงม้า โค กระบือ สุกร สุนัข แพะ แกะ ห่าน เป็ด ไก่ ภูเขา หรือสัตว์ป่า ตามกฎหมายว่าด้วยการสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า เพื่อการค้า

(5) สุสานและฌาปนสถานตามกฎหมายว่าด้วยสุสานและฌาปนสถาน เว้นแต่การก่อสร้างทดแทนฌาปนสถานที่มีอยู่เดิม

(6) โรงแรมตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(7) โรงมหรสพตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทาง ไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนหรือโรง มหรสพซึ่งเป็นกิจการที่เป็นส่วนหนึ่งของการประกอบพาณิชย์กรรมประเภทอาคารขนาดใหญ่

(8) จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม

(9) จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบพาณิชย์กรรมประเภทห้องแถว หรือตึกแถว เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะ ที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่ง มวลชน

(10) จัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยประเภทห้องแถว หรือตึกแถว เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาด เขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตร

(11) การอยู่อาศัยประเภทห้องแถว หรือตึกแถว เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 10 เมตร

(12) การอยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม หรืออาคารชุด ที่มีพื้นที่อาคารรวมเกิน 1,000 ตารางเมตร เว้นแต่

(ก) การอยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมหรืออาคารชุดที่มีพื้นที่อาคารรวมเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 10 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(ข) การอยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมหรืออาคารชุดที่มีพื้นที่อาคารรวมเกิน 2,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(13) การประกอบพาณิชย์กรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 500 ตารางเมตร เว้นแต่

(ก) การประกอบพาณิชย์กรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 500 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 10 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(ข) การประกอบพาณิชย์กรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(14) สำนักงาน ที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 500 ตารางเมตร เว้นแต่

(ก) สำนักงานประเภทห้องแถวหรือตึกแถว ที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 500 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 10 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(ข) สำนักงานที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 500 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบ สถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(ค) สำนักงานที่ใช้ประโยชน์เป็นสโมสรของโครงการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยซึ่งอยู่ภายในพื้นที่ โครงการจัดสรรที่ดินที่ไม่ใช่อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่

(15) คลังสินค้า สถานีขนส่งสินค้า หรือการประกอบกิจการรับส่งสินค้า

(16) ศูนย์ประชุม อาคารแสดงสินค้า หรือนิทรรศการ เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนน สาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่ น้อยกว่า 30 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณ โดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(17) ตลาดที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 1,000 ตารางเมตร เว้นแต่ตลาดที่มีพื้นที่ ประกอบการเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,500 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาด เขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้า ขนส่งมวลชน

(18) โรงฆ่าสัตว์หรือโรงพักสัตว์ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการฆ่าสัตว์และ จาหน่ายเนื้อสัตว์

(19) สถานีขนส่งผู้โดยสาร เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่ น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่ง มวลชน

(20) สวนสนุก เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน และมีที่ว่าง โดยรอบจากแนวเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 12 เมตร เพื่อปลูกต้นไม้

(21) สวนสัตว์

(22) สนามแข่งรถ

(23) สนามยิงปืน

(24) กำจัดมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูล

(25) กำจัดวัตถุอันตรายตามกฎหมายว่าด้วยวัตถุอันตราย

(26) ซื้อมาหรือเก็บชิ้นส่วนเครื่องจักรกลเก่า

(27) ซื้อมาหรือเก็บเศษวัสดุที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 100 ตารางเมตร เว้นแต่ ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่ มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตรและไม่ก่อให้เกิดเหตุรำคาญ ตาม กฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข

(28) ที่พักอาศัยชั่วคราวสำหรับคนงาน เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ในหน่วยงานก่อสร้างหรือ ภายในระยะไม่เกิน 200 เมตร จากบริเวณเขตก่อสร้างเพื่อประโยชน์แก่โครงการก่อสร้างนั้น การใช้ ประโยชน์ที่ดินประเภทนี้ ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

1) มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินไม่เกิน 3 : 1 ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใด ที่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนไม่ว่าจะกี่ครั้งก็ตาม อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวม ต่อพื้นที่ดินของที่ดินแปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนทั้งหมดรวมกันต้องไม่เกิน 3 : 1

2) มีอัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 แต่ อัตราส่วนของที่ว่างต้องไม่ต่ำกว่า เกณฑ์ขั้นต่ำของที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุม ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใดที่ได้ใช้ ประโยชน์แล้ว หากมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนไม่ว่าจะกี่ ครั้งก็ตาม อัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมของที่ดิน แปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือแบ่งโอน ทั้งหมดรวมกันต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 และให้มีพื้นที่น้ำซึมผ่านได้เพื่อ ปลุกต้นไม้ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่ว่าง

3) การใช้ประโยชน์ที่ดินที่ตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบ สถานีรถไฟฟ้ามหานคร ให้วัดระยะจากแนวเขตขานขาลาหรือสถานีรถไฟฟ้ามหานคร

### เงื่อนไข

ข้อ 33 ให้โรงงานที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการอยู่ก่อนวันที่ผังเมืองรวม นนทบุรี พ.ศ. ... มีผลบังคับใช้ และยังประกอบกิจการอยู่ขยายพื้นที่โรงงานได้เฉพาะในที่ดินแปลง เดียวกันหรือติดต่อกันเป็นแปลงเดียวกันกับแปลง ที่ดินที่เป็นที่ดินที่ตั้งของโรงงานเดิม ซึ่งเจ้าของโรงงาน เดิมเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์หรือสิทธิครอบครองอยู่ก่อนวันที่ กฎกระทรวงผังเมืองรวมนี้มีผลใช้บังคับ ทั้งนี้ ไม่เกินหนึ่งเท่าของพื้นที่โรงงานที่ใช้ในการผลิตเดิม ความในวรรคหนึ่ง มิให้ใช้บังคับในที่ดินประเภท อนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม บริเวณ ก.4 และที่ดิน ประเภทชนบทและเกษตรกรรม บริเวณ ก.2-8

ข้อ 34 เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของผังเมืองรวมนี้ ให้มีมาตรการในการใช้ ประโยชน์ที่ดินดังต่อไปนี้

(1) กรณีเจ้าของที่ดินหรือผู้ประกอบการได้จัดให้มีพื้นที่โล่ง หรือ พัฒนา ปรับปรุงพื้นที่ให้เป็นพื้นที่โล่งเพื่อ ประโยชน์สาธารณะหรือสวนสาธารณะในแปลงที่ดินที่ขออนุญาต ให้มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินเพิ่มขึ้น ได้อีกไม่เกิน 2 เท่า ของพื้นที่โล่งเพื่อประโยชน์ สาธารณะหรือสวนสาธารณะที่จัดให้มีขึ้น

(2) เจ้าของที่ดินหรือผู้ประกอบการที่ใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทอาคารสาธารณะ ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ที่ตั้งอยู่ในภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานี รถไฟฟ้ามหานคร สถานีตลาด บางใหญ่ สถานีบางพลู สถานีบางรักใหญ่ สถานีไทรมา สถานี สะพานพระนั่งเกล้า สถานีบางกระสอ สถานีศูนย์ ราชการจังหวัดนนทบุรี สถานีกระทรวงสาธารณสุข และสถานีแยกติวานนท์ หากเจ้าของที่ดินหรือผู้ประกอบการได้จัดให้มีที่จอดรถยนต์สำหรับประชาชน เป็นการทั่วไปและช่องจอดรถยนต์สำหรับผู้พิการ และผู้สูงอายุ เป็นการเฉพาะเพิ่มขึ้นจากจำนวนที่ จอดรถยนต์ของอาคารสาธารณะนั้น ให้มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินเพิ่มขึ้นได้ ไม่เกินร้อย ละยี่สิบ โดยพื้นที่อาคารรวมที่เพิ่มขึ้นต้องไม่เกิน 30 ตารางเมตร ต่อที่จอดรถยนต์ที่เพิ่มขึ้น 1 คัน พื้นที่ จอดรถยนต์ที่เพิ่มขึ้นให้ได้รับการยกเว้น ไม่ต้องนำมาพิจารณาอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ ดิน และอัตราส่วน ของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม

(3) เจ้าของที่ดินหรือผู้ครอบครองที่ดินที่ได้รับแนวอาคาร พร้อมรั้ว กว้าง และสิ่งปลูกสร้างอย่างอื่นห่างจากเขตทางสองฟากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 304 (ถนนแจ้งวัฒนะ) ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 302 (ถนนรัตนาธิเบศร์) ทางหลวงชนบท นบ 1020 (ถนนนครอินทร์) ทางหลวงชนบท นบ 3021 (ถนนราชพฤกษ์) ทางหลวงชนบท นบ 3030 (ถนนชัยพฤกษ์) ถนนเลียบเมืองปากเกร็ด และถนนเลียบเมืองนนทบุรี-สนามบินน้ำ ในระยะมากกว่า 15 เมตร และจัดให้ เป็นที่โล่งเพื่อประโยชน์สาธารณะ ให้มีพื้นที่อาคารรวมเพิ่มขึ้นหลังจากคิดคำนวณอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน รวมตามข้อกำหนดของที่ดินแต่ละประเภทแล้ว ให้พื้นที่อาคารรวมเพิ่มขึ้นได้อีกไม่เกิน 2 เท่าของพื้นที่โล่งเพื่อประโยชน์ สาธารณะ

(4) การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทอาคารสาธารณะหรืออาคารขนาดใหญ่ ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุม อาคารที่ตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน หากเจ้าของที่ดินหรือ ผู้ประกอบการได้จัดให้มีพื้นที่ว่างโดยรอบอาคารเพิ่มขึ้นจากที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ให้มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน เพิ่มเติมได้ไม่เกินร้อยละ 20 โดยพื้นที่อาคารรวมที่เพิ่มขึ้นต้องไม่เกิน 5 เท่า ของพื้นที่เปิดโล่งโดยรอบอาคารที่จัดให้มีขึ้น

กรณีเงื่อนไขที่ระบุไว้ ตามข้อ (1) ถึง (4) ให้เจ้าของที่ดินหรือผู้ประกอบการสามารถเลือกดำเนินการได้ ในกรณีใดกรณีหนึ่งเท่านั้น

### 3.1.2 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดนนทบุรี

1. อาคารประเภทบ้านเดี่ยวที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างและยาวไม่ต่ำกว่า 10 เมตรมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 50 ตร.ว. ตัวอาคารต้องห่างจากเขตที่ดินทุกด้านไม่ต่ำกว่า 2 เมตร
2. อาคารประเภทบ้านแฝดที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 4 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 35 ตร.ว. ตัวอาคารด้านที่ไม่ติดกันต้องห่างจากเขตที่ดินด้านละไม่ต่ำกว่า 2 เมตร
3. อาคารประเภทบ้านแถวหรืออาคารพาณิชย์ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 4 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 16 ตาราง วา ตัวอาคารด้านหน้าและด้านหลังต้องห่างจากเขตที่ดินไม่ต่ำกว่า 2 เมตรการเว้นช่องว่างระหว่าง แปลงที่ดินให้เป็นไปตาม พรบ.ควบคุมอาคารและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

### 3.1.3 กฎหมายควบคุมอาคาร

กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 ว่าด้วยการกำหนดลักษณะ แบบ รูปทรง สัดส่วน เนื้อที่ตั้งของอาคาร ระดับ เนื้อที่ว่างภายนอกอาคาร หรือแนวอาคารและระยะหรือระดับระหว่างอาคารกับอาคารหรือเขตที่ดินของผู้อื่นหรือระหว่างอาคารกับถนนทางเท้า หรือที่สาธารณะ ดังนี้

อาคารที่อยู่อาศัย หมายความว่า อาคารซึ่งโดยปกติบุคคลใช้อยู่อาศัยได้ทั้งกลางวันและกลางคืน ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยอย่างถาวรหรือชั่วคราว

บ้านแฝด หมายความว่า อาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยก่อสร้างติดต่อกันสองบ้าน มีผนังแบ่งเป็นอาคารเป็นบ้าน มีที่ว่างระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารด้านหน้า ด้านหลัง และด้านข้างของแต่ละบ้าน และมีทางเข้าออกของแต่ละบ้านแยกจากกันเป็นสัดส่วน

### 3.1.4 กฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม

จากการศึกษากฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมของโครงการเพื่อทำการหาว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์เข้าข่ายกฎหมายสิ่งแวดล้อมหรือไม่ ได้ข้อสรุปว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ไม่เข้าข่ายกฎหมายสิ่งแวดล้อม ดังนั้นจึงไม่ต้องจัดทำการศึกษาวิเคราะห์ผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม

#### ตารางที่ 3.1

ประเภทและขนาดของโครงการที่ต้องจัดทำและขั้นตอนเสนอรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ประเภทโครงการหรือกิจการ	ขนาด	หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ
การจัดสรรที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน	จำนวนที่ดินแปลงย่อย ตั้งแต่ 500 แปลง หรือ เนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่	ให้เสนอในชั้นขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน
โรงแรมหรือสถานที่พักตากอากาศตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม	ที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้อง ขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร ขึ้นไป	ให้เสนอในชั้นขออนุญาตก่อสร้างหรือหากใช้วิธีการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร โดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตให้เสนอรายงานในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น
อาคารอยู่อาศัยรวมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร	ที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้อง ขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป	ให้เสนอในชั้นขออนุญาตก่อสร้าง หรือหากใช้วิธีการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารโดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตให้เสนอรายงานในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น

### 3.1.5 สรุปการวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

สรุปการวิเคราะห์ด้านกฎหมาย จากการศึกษาหาความเป็นไปได้ในทางกฎหมาย ที่ดินแปลงนี้สามารถสร้างเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบได้ทั้งอาคารพาณิชย์ บ้านเดี่ยว บ้านแฝดทาวน์เฮ้าส์ สามารถพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยรวมได้แต่ต้องมีพื้นที่อาคารรวมไม่เกิน 1,000 ตร.ม. สามารถพัฒนาเป็นศูนย์การค้าและโรงงานได้ แต่ไม่สามารถพัฒนาเป็นโรงแรมได้

### ตารางที่ 3.2

#### สรุปวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

ปัจจัย	ที่อยู่อาศัยแนวราบ		อาคารอยู่ อาศัยรวม	โรงแรม	ศูนย์การค้า	คลังสินค้า
กายภาพ	✓	✓	✓	✗	✗	✗

### 3.2 ความเป็นไปได้ด้านกายภาพ

ที่ดินมีลักษณะคล้ายรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า โดยมีขนาดประมาณ 72\*206 เมตร หน้าแคบ ติดถนนซอยโรงถ่ายกันตนา ห่างจากถนนกาญจนาภิเษกโยประมาณ 1 กม. สภาพแวดล้อมของชุมชนโดยรอบโครงการเป็นโซนที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว อาคารพาณิชย์ และทาวน์เฮาส์

จากการศึกษาข้างต้นสามารถสรุปความเป็นไปได้ทางกายภาพและภาพรวมทางด้านกฎหมายเพื่อให้ได้มาซึ่งประเภทของโครงการที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด พบว่า การพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารสูง (คอนโด) โรงงาน คลังสินค้า และศูนย์การค้า ไม่สามารถจัดทำโครงการได้ เนื่องจากลักษณะทางกายภาพของที่ดิน สภาพทำเลที่ตั้ง วัตถุประสงค์กฎหมาย และข้อกำหนดต่างๆ แนวโครงการอสังหาฯ ที่เป็นไปได้คือโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ และทาวน์เฮาส์

#### 3.2.1 อาคารอยู่อาศัยรวมและอาคารชุด

อาคารอยู่อาศัยรวม หมายถึงอาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละห้อง ห้องน้ำห้องส้วมทางเดิน ทางเข้าออกและทางขึ้นลงหรือลิฟต์แยกจากกันหรือร่วมกัน ทั้งนี้ หมายความรวมถึงห้องพักด้วย และ “อาคารชุด” หมายความว่า อาคารชุดตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุด

อาคารอยู่อาศัยรวมควรตั้งอยู่ในพื้นที่เดินทางเข้าถึงได้ด้วยระบบขนส่งสาธารณะสะดวก อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ใกล้ตลาดและสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความสำคัญต่อการใช้ชีวิตประจำวัน แต่ที่ตั้งของโครงการไม่สามารถเข้าระบบขนส่งสาธารณะพวงรถไฟได้โดยการเดินเท้า โดยมีระยะห่างจากสถานีรถไฟสายสีม่วงที่ใกล้ที่สุดเป็นระยะทาง 6.2 กิโลเมตร และระยะห่างจากจุดจอดรถประจำทาง 1 กิโลเมตร จึงไม่เหมาะสมในการทำโครงการอาคารอยู่อาศัยรวม

#### 3.2.2 การประกอบพาณิชย์กรรม/ศูนย์การค้า

อาคารสรรพสินค้า หมายถึง อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารที่มีพื้นที่สำหรับแสดงหรือขายสินค้าต่างๆ และมีพื้นที่ตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไป โดยมีการแบ่งส่วนของ

อาคาร ตามประเภทของสินค้าหรือตามเจ้าของพื้นที่ไม่ว่าการแบ่งส่วนนั้นจะทำในลักษณะของการกันเป็นห้องหรือไม่ก็ตามโดยให้หมายความรวมถึงอาคารแสดงสินค้าด้วย

ศูนย์การค้าควรตั้งอยู่ในเขตชุมชนสามารถสังเกตเห็นได้ชัดเจนจากริมถนนใหญ่ สะดวกในการเข้าถึงแต่เนื่องจากที่ตั้งของโครงการตั้งอยู่บนถนนสายรองทำให้ไม่สามารถมองเห็นได้จากถนนสายหลักอีกทั้งบริเวณถนนสายหลักยังมีศูนย์การค้าหลายแห่งแล้วจึงไม่เหมาะสมที่จะการประกอบพาณิชยกรรมหรือศูนย์การค้า

### 3.2.3 อาคารสำนักงาน

อาคารสำนักงานสามารถตั้งอยู่ได้ทั้งใจกลางเมืองและนอกเมือง แต่ควรตั้งอยู่ใกล้แหล่งคมนาคม ขนาดใหญ่ที่พนักงานของอาคารสามารถเดินทางไปมาได้อย่างสะดวกแต่ที่ตั้งของโครงการอยู่ห่างจากแหล่งคมนาคมขนาดใหญ่รวมทั้งข้อจำกัดทางด้านผังเมืองที่ให้อัตราส่วนพื้นที่ต่อพื้นที่ดินไม่เกิน 5:1 จึง ไม่เหมาะสมที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นอาคารสำนักงาน

### 3.2.4 การจัดสรรที่อยู่อาศัยในแนวราบ

โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว หรือประกอบด้วยอาคารหลายประเภทในโครงการเดียวกันสามารถทำได้ในทุกพื้นที่หาก พิจารณาแล้วพบว่ามีความเหมาะสมและมีกลุ่มลูกค้ารองรับสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบได้

### 3.2.5 สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพ

สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพ					
ปัจจัยการพิจารณา	Single house/ Townhouse	Condominium / Apartment	Hotel	Shopping Mall	Factory
กฎหมาย	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	สามารถพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบได้ ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์	สามารถพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบได้ แต่ที่ดินที่อาคารรวมไม่เกิน 1000 ตร.ม.	ไม่สามารถพัฒนาเป็นโรงแรมได้	สามารถพัฒนาเป็นศูนย์การค้าได้	สามารถพัฒนาเป็นโรงงานได้
ปัจจัยการพิจารณา	Single house/ Townhouse	Condominium / Apartment	Hotel	Shopping Mall	Factory
กายภาพ	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	สามารถพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบได้ ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ ไม่เหมาะกับการพัฒนาเป็นอาคารพาณิชย์ เนื่องจากแปลงที่ดินแคบและลึกเป็นแนวยาว	เนื่องจากลักษณะแปลงที่ดินหน้าแคบจึงไม่เหมาะกับการพัฒนาเป็นอาคารอยู่อาศัยรวม	ไม่สามารถพัฒนาเป็นโรงแรมได้ เพราะถนนกว้างน้อยกว่า 16 เมตร และไกลจากสถานีรถไฟไม่เกิน 500 เมตร	เนื่องจากลักษณะแปลงที่ดินหน้าแคบจึงไม่เหมาะกับการพัฒนาเป็นศูนย์การค้า	เนื่องจากลักษณะแปลงที่ดินหน้าแคบจึงไม่เหมาะกับการพัฒนาเป็นโรงงาน

ภาพที่ 3.2 สรุปประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นไปได้และเหมาะสมทางกายภาพ

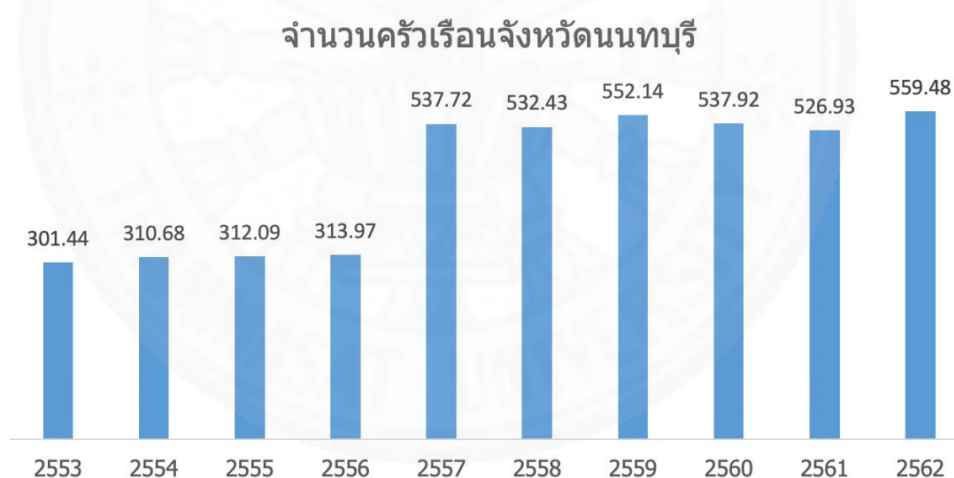
### 3.3 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของตลาด

### 3.3.1 ขอบเขตทางการตลาด

ความสะดวกในการคมนาคมหลักของโครงการมาจากทั้งถนนกาญจนาภิเษกที่สามารถเข้าสู่ถนนบรมราชชนนี, ถนนราชพฤกษ์เข้าสู่ถนนสาทร และทางพิเศษศรีรัช-วงแหวนรอบนอก 11 กม. ได้โดยไม่มีแยก ไฟแดงทำให้สามารถเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองกรุงเทพฯ โชนถนนจตุจักรได้ในเวลา 15 นาที ดังนั้นจึงกำหนดขอบเขตทางการตลาดโดยเลือกพิจารณาโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ ที่ใช้ระยะเวลาในการเดินทางจากโครงการไปยังโครงการอื่นไม่เกิน 15 นาที และอยู่ภายในกรอบของถนนกาญจนาภิเษก ถนนราชพฤกษ์ ถนนบางกวย-จรงถนน ถนนรัตนาธิเบศร์ และถนนบางกวย-ไทรน้อย

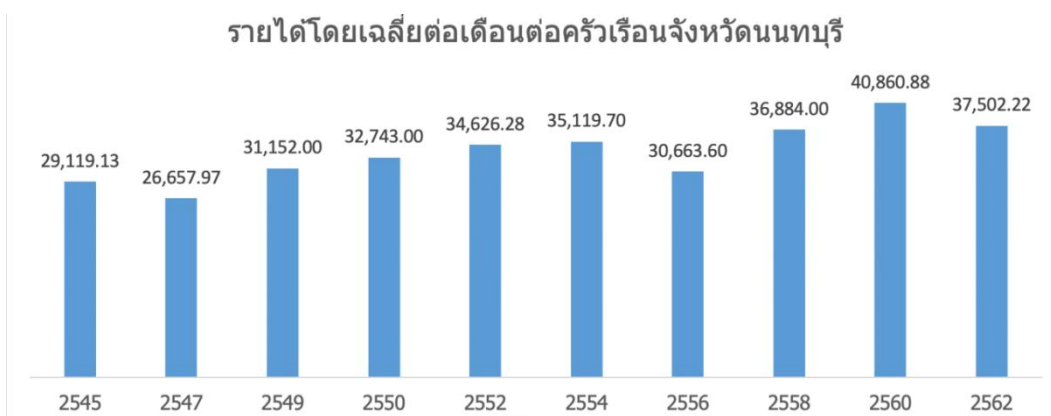
### 3.3.2 ภาพรวมเศรษฐกิจ

ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พบว่า จำนวนประชากร จำนวนครัวเรือนของจังหวัดนนทบุรี มีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ปี สะท้อนให้เห็นถึงจำนวนประชากรการย้ายเข้ามาสู่จังหวัดนนทบุรี เนื่องจากการขยายตัวของเมืองหลวง การเดินทางที่จะเข้าเมืองไปทำงานสะดวกมากขึ้น



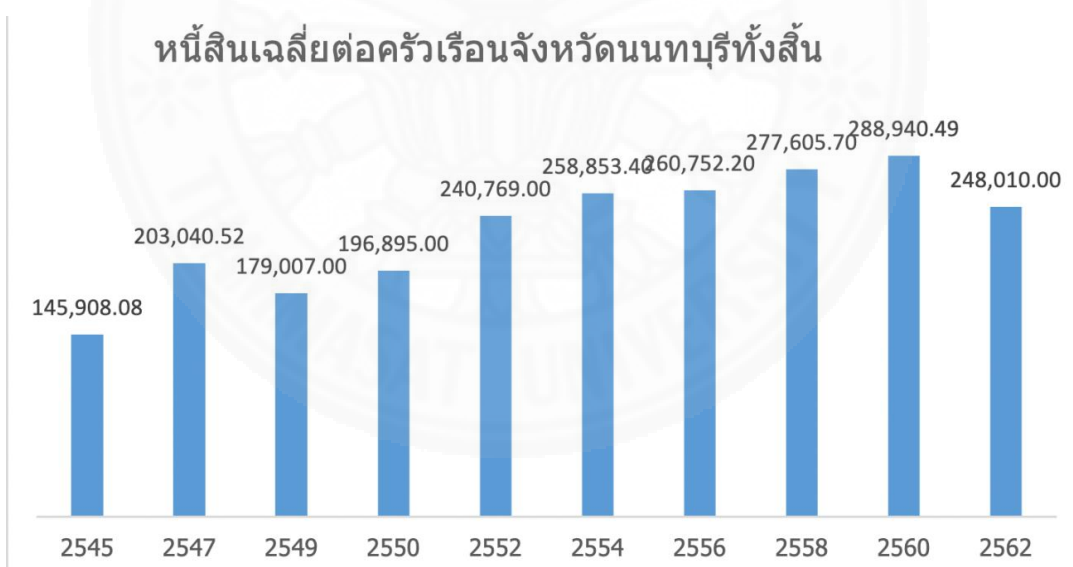
ภาพที่ 3.3 จำนวนครัวเรือนในจังหวัดนนทบุรี ปี 2553-2562

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนของประชาชนจังหวัดนนทบุรีประมาณ มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นประมาณ 10-15% ในทุกๆ 5 ปี สะท้อนให้เห็นว่าสภาพเศรษฐกิจของประชากรในจังหวัดนนทบุรีมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยที่เพิ่มขึ้นตามรายได้



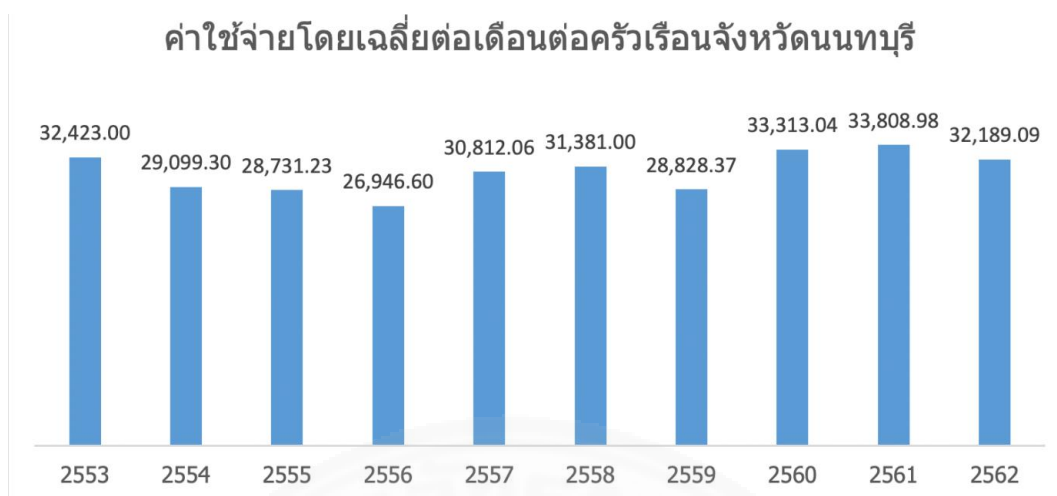
ภาพที่ 3.4 รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจังหวัดนนทบุรี ปี 2545-2562

ในส่วนของหนี้สินต่อครัวเรือนของจังหวัดนนทบุรี เมื่อนำมาพิจารณาจะพบว่า มีแนวโน้มสูงขึ้น โดยวัตถุประสงค์หลักคือ การซื้อที่ดินหรือเช่าที่อยู่อาศัย เป็นอันดับ 1 โดยคิดเป็น 62.9% 24.47% ตามลำดับ



ภาพที่ 3.5 หนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนจังหวัดนนทบุรี ปี 2545-2562

ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจังหวัดนนทบุรี จะแปรผันตามรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน จากข้อมูลข้างต้น จะแสดงรายได้ค่าใช้จ่ายต่อครัวเรือน จะแสดงให้เห็นว่าแต่ละครัวเรือนมีเงินเก็บต่อเดือนประมาณ 12-18% ของรายได้



ภาพที่ 3.6 ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจังหวัดนนทบุรี ปี 2553-2562

### การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ แสดงจำนวนหน่วย แยกประเภทที่อยู่อาศัย ปี 2562

LAND ALLOTMENT PERMITS NATIONWIDE, SHOWING NUMBER OF UNITS, CATEGORIZED BY HOUSING TYPES, 2019

ภาค/จังหวัด Regions/Provinces	2562/2019						
	จำนวนโครงการ Projects	ที่ดินจัดสรร Land	บ้านเดี่ยว Detached houses	บ้านแฝด Duplexes	ทาวน์เฮาส์ Townhouses	อาคารพาณิชย์ Shophouses	รวม Total
กรุงเทพฯ - ปริมณฑล (Bangkok and Vicinities)							
% สัดส่วน (Ratio)		1%	24%	11%	62%	1%	100%
กรุงเทพมหานคร (Bangkok Metropolis)	32	55	1,977	96	1,571	23	3,722
ปทุมธานี (Pathum Thani)	23	38	875	680	2,912	35	4,540
สมุทรปราการ (Samut Prakan)	11	2	497	276	2,266	36	3,077
สมุทรสาคร (Samut Sakhon)	8	4	61	192	1,824	90	2,171
นนทบุรี (Nontha Buri)	8	-	197	295	544	-	1,036
นครปฐม (Nakhon Pathom)	4	122	42	124	311	-	599

ภาพที่ 3.7 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ แสดงจำนวนหน่วย แยกประเภทที่อยู่อาศัย ปี 2562

จากข้อมูลข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่าจังหวัดที่มีการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินสูงสุด 6 อันดับแรก ในไตรมาส 2 ปี 2562 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 69.44% ของจำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั้งหมดทั่วประเทศไทย

จังหวัดนนทบุรีอยู่อันดับที่ 6 มีจำนวน 8 โครงการ 1,036 หน่วย (ซึ่งในไตรมาสนี้จะมีเพียงออกใบอนุญาตจัดสรรบ้านเดี่ยว, บ้านแฝดและทาวน์เฮาส์เท่านั้น จะไม่มีการขออนุญาตจัดสรรที่ดินและอาคารพาณิชย์เลย)

## ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ ทั่วประเทศ แสดงจำนวนหน่วย รายไตรมาส

LOW-RISE HOUSING TRANSFERRED BY UNITS, NATIONWIDE, BY QUARTER

ภาค/จังหวัด Regions/Provinces	ไตรมาส 2/2561 <sup>๑</sup>	ไตรมาส 3/2561 <sup>๑</sup>	ไตรมาส 4/2561 <sup>๑</sup>	ไตรมาส 1/2562 <sup>๑</sup>	ไตรมาส 2/2562 <sup>๑</sup>	YTD		QoQ	YoY	YTD
	Q2/2018 <sup>๑</sup>	Q3/2018 <sup>๑</sup>	Q4/2018 <sup>๑</sup>	Q1/2019 <sup>๑</sup>	Q2/2019 <sup>๑</sup>	2561/2018	2562/2019			
กรุงเทพฯ - ปริมณฑล (Bangkok and Vicinities)	24,873	24,371	27,733	25,693	22,091	47,207	47,784	-14.0%	-11.2%	1.2%
กรุงเทพมหานคร (Bangkok Metropolis)	9,292	8,756	10,174	9,073	7,929	17,576	17,002	-12.6%	-14.7%	-3.3%
ปทุมธานี (Pathum Thani)	4,195	4,268	5,100	4,677	3,936	8,051	8,613	-15.8%	-6.2%	7.0%
สมุทรปราการ (Samut Prakan)	4,455	4,468	5,097	4,674	3,929	8,507	8,603	-15.9%	-11.8%	1.1%
นนทบุรี (Nontha Buri)	4,163	4,193	4,557	4,451	3,672	7,648	8,123	-17.5%	-11.8%	6.2%
สมุทรสาคร (Samut Sakhon)	1,419	1,360	1,512	1,513	1,404	2,890	2,917	-7.2%	-1.1%	0.9%

ภาพที่ 3.8 ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ ทั่วประเทศ แสดงจำนวนหน่วยรายไตรมาส ปี 2561-2562

จากข้อมูลข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่าจังหวัดนนทบุรีมียอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเป็นอันดับ 4 แต่ยอดมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์เป็นอันดับที่ 2 ของเขตกรุงเทพและปริมณฑล

### ยอดโอนกรรมสิทธิ์จังหวัดนนทบุรี

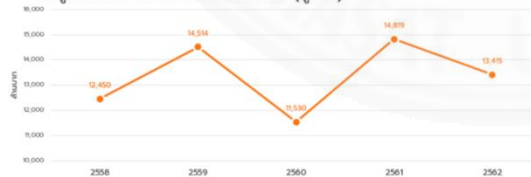
ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียม (ยูนิต)



ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์แนวราบ (ยูนิต)



ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียม (มูลค่า)



ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์แนวราบ (มูลค่า)



มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์แนวราบในนนทบุรียังเติบโตต่อเนื่อง เติบโตเฉลี่ย 26% ในขณะที่จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ลดลง 3% แสดงให้เห็นถึงราคาของตลาดแนวราบในนนทบุรีก็ยังมีทรงตัวสูงชันแต่ยังมีการซื้อและโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่อง

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

05 Oct 2020

ภาพที่ 3.9 ยอดโอนกรรมสิทธิ์จังหวัดนนทบุรี ปี 2558-2562

จากข้อมูลข้างต้นสะท้อนให้เห็นภาพรวมของยอดโอนกรรมสิทธิ์จังหวัดนนทบุรี ตั้งแต่ปี 2558-2562 ว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบในจังหวัดนนทบุรียังคงอยู่ในทิศทางขาขึ้น ทั้งจำนวนยอดโอนกรรมสิทธิ์และจำนวนมูลค่า

## ข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในเขตกรุงเทพฯ - ปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วยแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย รายไตรมาส (ต่อ)

NEWLY COMPLETED AND REGISTERED HOUSING UNITS IN BANGKOK AND VICINITIES, SHOWING NUMBER OF UNITS, CATEGORIZED BY HOUSING TYPES, BY QUARTER

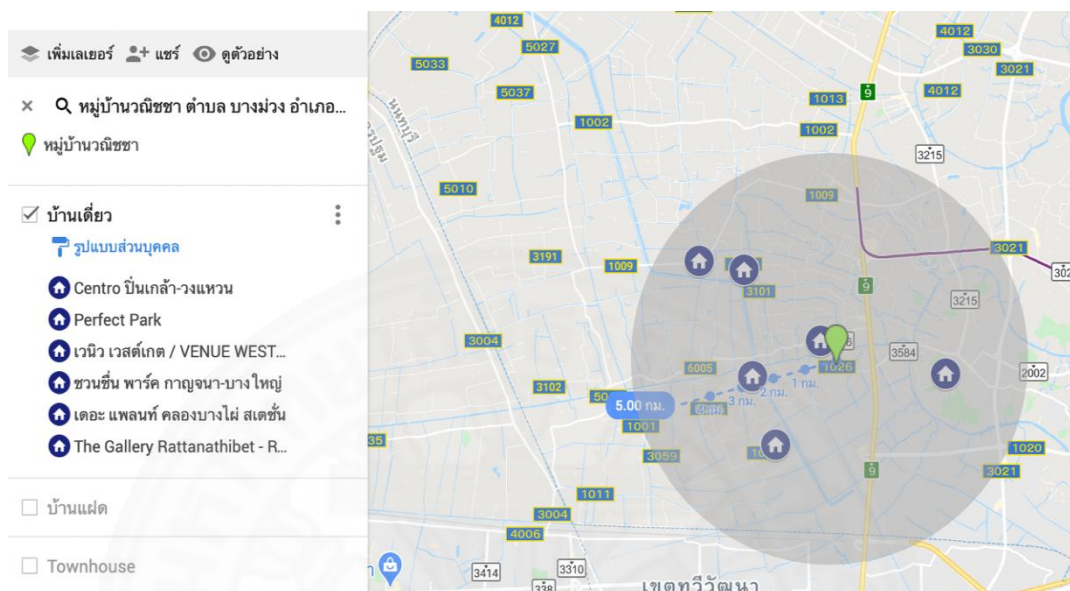
จังหวัด Provinces	ไตรมาส 2/2561 <sup>R</sup>	ไตรมาส 3/2561 <sup>R</sup>	ไตรมาส 4/2561 <sup>R</sup>	ไตรมาส 1/2562 <sup>R</sup>	ไตรมาส 2/2562 <sup>E</sup>	YTD		QoQ	YoY	YTD
	Q2/2018 <sup>R</sup>	Q3/2018 <sup>R</sup>	Q4/2018 <sup>R</sup>	Q1/2019 <sup>R</sup>	Q2/2019 <sup>E</sup>	2561/2018	2562/2019			
<b>นนทบุรี (Nontha Buri)</b>	<b>3,436</b>	<b>3,106</b>	<b>4,165</b>	<b>2,336</b>	<b>1,627</b>	<b>9,651</b>	<b>3,963</b>	<b>-30.4%</b>	<b>-52.6%</b>	<b>-58.9%</b>
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	495	544	539	605	526	1,054	1,131	-13.1%	6.3%	7.3%
สร้างโดยผู้ประกอบการ (รวมอาคารชุด)/ Built by Developers	2,941	2,562	3,626	1,731	1,101	8,597	2,832	-36.4%	-62.6%	-67.1%
<b>อาคารชุด/Condominiums</b>	<b>1,911</b>	<b>1,403</b>	<b>2,359</b>	<b>972</b>	<b>77</b>	<b>6,251</b>	<b>1,049</b>	<b>-92.1%</b>	<b>-96.0%</b>	<b>-83.2%</b>
<b>บ้านเดี่ยว/Detached Houses</b>	<b>810</b>	<b>945</b>	<b>772</b>	<b>974</b>	<b>949</b>	<b>1,723</b>	<b>1,923</b>	<b>-2.6%</b>	<b>17.2%</b>	<b>11.6%</b>
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	405	447	394	541	451	866	992	-16.6%	11.4%	14.5%
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	405	498	378	433	498	857	931	15.0%	23.0%	8.6%
<b>บ้านแฝด/Duplexes</b>	<b>20</b>	<b>27</b>	<b>41</b>	<b>80</b>	<b>170</b>	<b>26</b>	<b>250</b>	<b>112.5%</b>	<b>750.0%</b>	<b>861.5%</b>
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	6	1	-	6	11	6	17	83.3%	83.3%	183.3%
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	14	26	41	74	159	20	233	114.9%	1,035.7%	1,065.0%
<b>ทาวน์เฮ้าส์/Townhouses</b>	<b>637</b>	<b>672</b>	<b>892</b>	<b>280</b>	<b>412</b>	<b>1,529</b>	<b>692</b>	<b>47.1%</b>	<b>-35.3%</b>	<b>-54.7%</b>
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	34	41	60	28	45	68	73	60.7%	32.4%	7.4%
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	603	631	832	252	367	1,461	619	45.6%	-39.1%	-57.6%
<b>อาคารพาณิชย์/Shophouses</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>101</b>	<b>30</b>	<b>19</b>	<b>122</b>	<b>49</b>	<b>-36.7%</b>	<b>-67.2%</b>	<b>-59.8%</b>
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	50	55	85	30	19	114	49	-36.7%	-62.0%	-57.0%
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	8	4	16	-	-	8	-	n.a.	n.a.	n.a.

ภาพที่ 3.10 ข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วยแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย รายไตรมาส ปี 2561-2562

จากข้อมูลข้างต้นจะสะท้อนให้เห็นว่าแม้ข้อมูลจำนวนหน่วยจดทะเบียนที่อยู่อาศัยโดยรวมใหม่ไตรมาส 1 และ 2 ปี 2562 จะมีค่าลดลง แต่จากข้อมูลสร้างโดยผู้ประกอบการสะท้อนให้เห็นว่าบ้านบ้านแฝดมีแนวโน้มที่สร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่มากขึ้น บ้านเดี่ยวมีการจดทะเบียนที่คงที่ ทาวน์เฮ้าส์มีการจดทะเบียนที่ลดลงครึ่งหนึ่งซึ่งลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และอาคารพาณิชย์ไม่มีการจดทะเบียนใหม่เลย

### 3.3.3 ภาพรวมตลาดโครงการแนวราบ

#### 3.3.3.1 โครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคา 4.5-8 ล้านบาท



ภาพที่ 3.11 ตำแหน่งของโครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคา 4.5-8 ล้านบาท

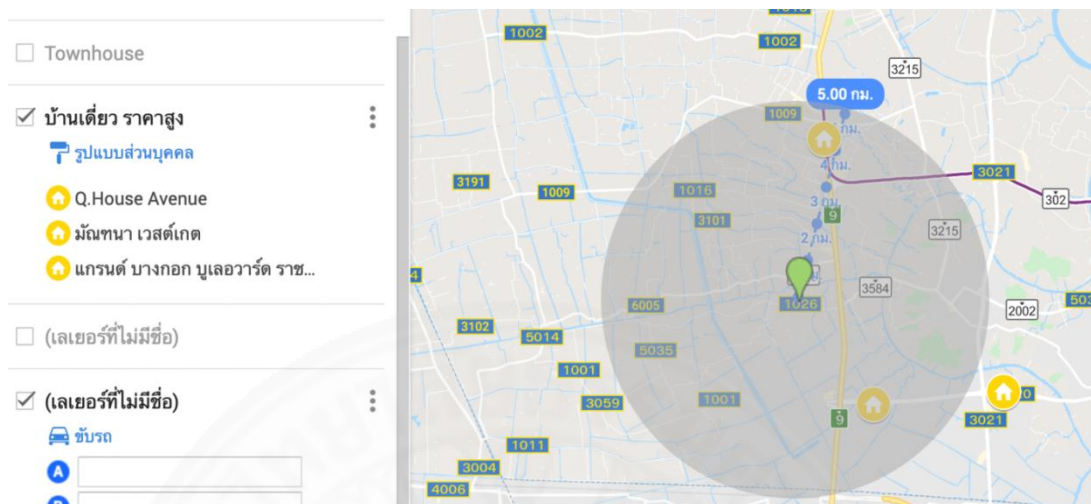
#### ตารางที่ 3.3

อุปทานโครงการบ้านเดี่ยวในขอบเขตทางการตลาดที่ราคา 4.5-8 ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	จำนวน หน่วย ทั้งหมด	จำนวน หน่วย ขายแล้ว	จำนวน หน่วย คงเหลือ	อัตรา ดูดซับ
เซ็นใต้ ปิ่นเกล้า-วงแหวน	4.8	116	111	5	2.5
Perfect Park WestGate	5.2	399	120	279	7.5
เวนิส เวสต์เกต	6	105	95	10	3.1
ชวนชื่น พาร์ค กาญจนา-บางใหญ่	4.5	124	124	0	4
เดอะแพลนท์ คลองบางไผ่	4.7	127	117	10	3.1
The Gallery รัตนาธิเบศน์	7.5	119	119	0	2.4
รวมจำนวน	-	990	686	304	-
ค่าเฉลี่ย	5.45	-	-	-	3.77

หมายเหตุ. จากการเก็บข้อมูลของผู้ศึกษา พ.ย. 2563

### 3.3.3.2 โครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคามากกว่า 13 ล้านบาท



ภาพที่ 3.12 ตำแหน่งของโครงการบ้านเดี่ยวที่มีราคามากกว่า 13 ล้านบาท

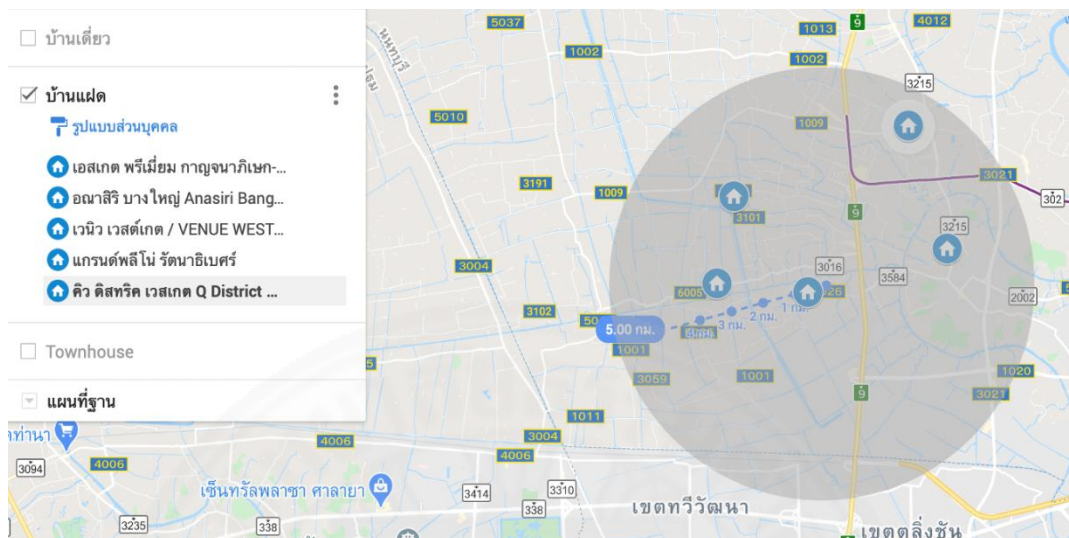
ตารางที่ 3.4

อุปทานโครงการบ้านเดี่ยวในขอบเขตทางการตลาดที่ราคามากกว่า 13 ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	จำนวน หน่วย ทั้งหมด	จำนวน หน่วย ขายแล้ว	จำนวน หน่วย คงเหลือ	อัตรา ดูดซับ
คิว เฮาส์ อเวนิว พระราม 5	25	210	200	10	1
ม้านทนา เวสต์เกต	13.8	293	188	105	10
แกรนด์บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-พระราม 5	32	41	26	15	3
รวมจำนวน	-	544	414	130	-
ค่าเฉลี่ย	23.6	-	-	-	4.66

หมายเหตุ. จากการเก็บข้อมูลของผู้ศึกษา พ.ย. 2563

### 3.3.3.3 โครงการบ้านแฝดที่มีราคา 4-6 ล้านบาท



ภาพที่ 3.13 ตำแหน่งของโครงการบ้านแฝดที่มีราคา 4-6 ล้านบาท

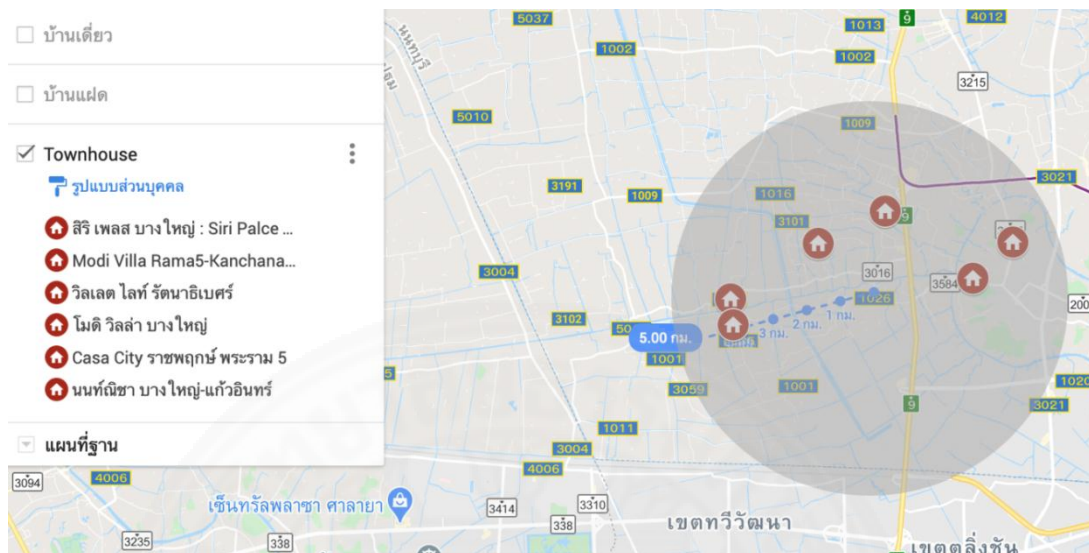
#### ตารางที่ 3.5

อุปทานโครงการบ้านแฝดในขอบเขตทางการตลาดที่ราคา 4-6 ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	จำนวน หน่วย ทั้งหมด	จำนวน หน่วย ขายแล้ว	จำนวน หน่วย คงเหลือ	อัตรา ดูดซับ
เอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก	4.9	49	49	0	5
อณาสิริ บางใหญ่	4.2	126	118	8	17
เวนิส เวสต์เกต	4.5	40	40	0	4
แกรนด์พาลีโน รัตนาธิเบศร์	4.9	151	151	0	4.5
คิว ดิสทริค เวสเกต	5.2	134	133	1	3.9
รวมจำนวน	-	500	491	9	-
ค่าเฉลี่ย	4.74	-	-	-	6.88

หมายเหตุ. จากการเก็บข้อมูลของผู้ศึกษา พ.ย. 2563

### 3.3.3.4 โครงการทาวน์เฮาส์ที่มีราคา 2-4 ล้านบาท



ภาพที่ 3.14 แสดงตำแหน่งของโครงการทาวน์เฮาส์ที่มีราคา 2-4 ล้านบาท

ตารางที่ 3.6

อุปทานโครงการทาวน์เฮาส์ในขอบเขตทางการตลาดที่ราคา 2-4 ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	จำนวน หน่วย ทั้งหมด	จำนวน หน่วย ขายแล้ว	จำนวน หน่วย คงเหลือ	อัตรา ดูดซับ
สิริ เพลส บางใหญ่	2.4	299	150	150	18
โมดิ วิลล่า พระราม 5-กาญจนา	2.4	355	213	142	20
วิลเลต ไลท์ รัตนาธิเบศร์	2.7	390	289	101	4.2
โมดิ วิลล่า บางใหญ่	3.05	400	256	144	11
คาซ่า ซิตี้ ราชพฤกษ์ พระราม 5	3.6	299	60	239	3
นนท์นิชา บางใหญ่-แก้วอินทร์	2.6	312	218	94	4.3
รวมจำนวน	-	2,055	1,186	870	-
ค่าเฉลี่ย	2.79	-	-	-	10.8

หมายเหตุ. จากการเก็บข้อมูลของผู้ศึกษา พ.ย. 2563

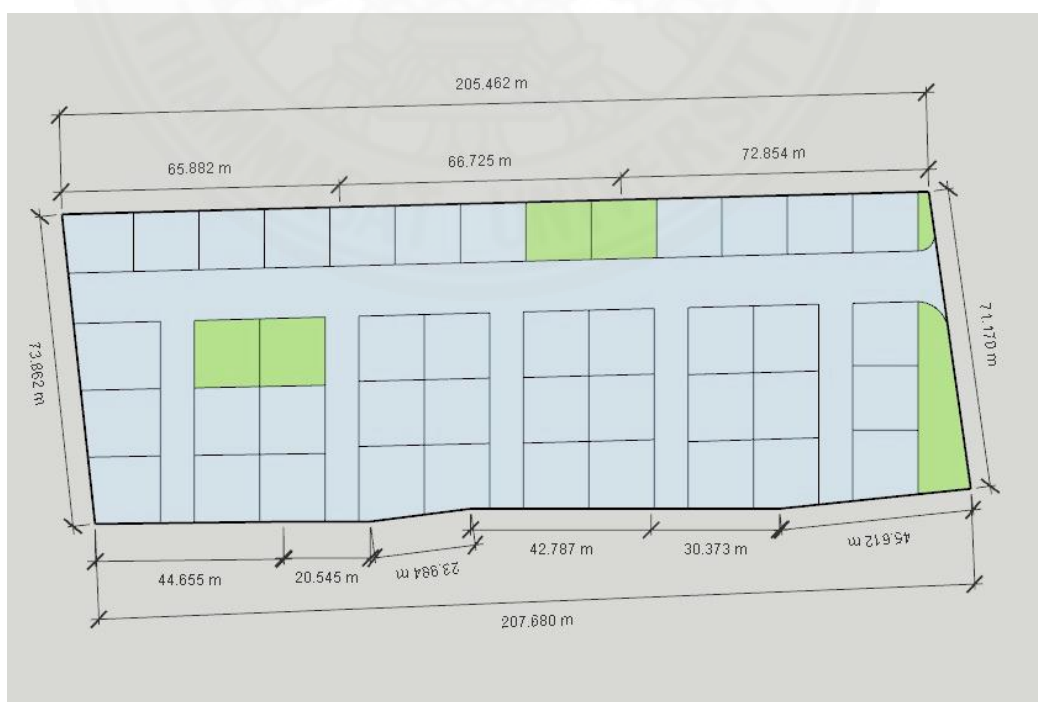
### 3.3.4 สรุปความเป็นไปได้ของตลาด

จากข้อมูลข้างต้นพบว่าทาว์นเฮาส์ที่ราคาอยู่ในช่วง 2-4 ล้านบาท มีอัตราดูดซับเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 10.8 หน่วยต่อเดือน ส่วนที่มีอัตราดูดซับเฉลี่ยรองลงมาคือ บ้านแฝดที่ราคาอยู่ในช่วง 4-6 ล้านบาท มีอัตราดูดซับเฉลี่ยอยู่ที่ 6.88 หน่วยต่อเดือน สำหรับบ้านเดี่ยวราคามากกว่ามีอัตราดูดซับเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 13 ล้านบาท 4.66 หน่วยต่อเดือน และบ้านเดี่ยวที่มีราคา 4.5-8 ล้านบาท มีอัตราดูดซับเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 3.77 หน่วยต่อเดือน

หากพิจารณาจากอัตราดูดซับเฉลี่ยแล้วสามารถสรุปได้ว่า ทาวน์เฮาส์และบ้านแฝดนั้น มีอัตราดูดซับสูงกว่าบ้านเดี่ยว สะท้อนให้เห็นภาพรวมของโครงการที่สามารถปิดโครงการได้ในระยะเวลาสั้น แม้ว่าอุปทานคงเหลือในตลาดจะมีมาก แต่ถ้าสามารถสร้างสินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ เชื่อว่าโครงการก็สามารถสู้อุปทานคงเหลือในตลาดได้ มองว่าที่ดินของโครงการมีความเป็นไปได้ที่จะนำไปพัฒนา เพราะที่ดินของโครงการอยู่ไม่ไกลจากถนนใหญ่ มีความเป็นส่วนตัว และปลอดภัย เป็นบ้านแฝดที่มีอัตราดูดซับที่ดี มีอุปทานคงเหลือในตลาดน้อย หรือบ้านเดี่ยวที่มีราคา 4.5-8 ล้านบาท อัตราดูดซับไม่สูงมาก แต่อุปทานคงเหลือในตลาดน้อย

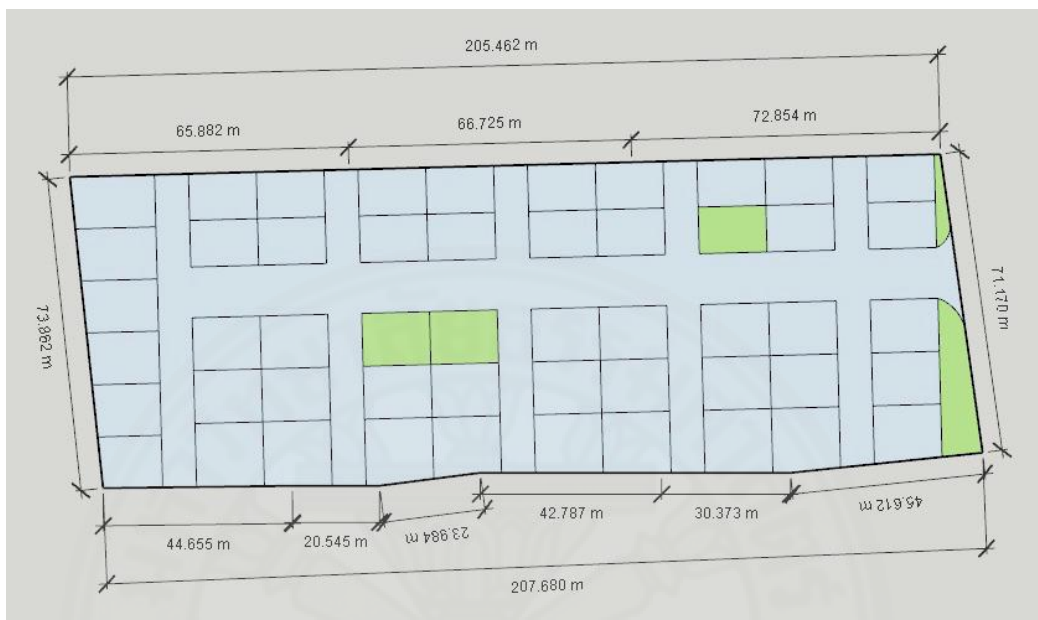
### 3.3.5 รูปแบบโครงการที่สามารถเป็นไปได้

รูปแบบของโครงการบ้านเดี่ยว สามารถแบ่งแปลงได้สูงสุด 41 แปลง เพื่อให้เกิดการใช้เพื่อที่ดินในโครงการให้เกิดศักยภาพ



ภาพที่ 3.15 รูปแบบโครงการบ้านเดี่ยว

รูปแบบของโครงการบ้านแฝด สามารถแบ่งแปลงได้สูงสุด 48 แปลง เพื่อให้เกิดการใช้เพื่อที่ดินในโครงการให้เกิดศักยภาพ



ภาพที่ 3.16 รูปแบบโครงการบ้านแฝด

### 3.4 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด

#### 3.4.1 ราคาที่ดินของโครงการ

ราคาที่ดิน หมายถึง มูลค่าเป็นตัวเงิน ซึ่งเป็นราคาของทรัพย์สินที่มีการตกลงซื้อขายโดยที่ทั้งผู้ซื้อเต็มใจซื้อและผู้ขายเต็มใจขาย มีการเสนอขายทรัพย์สินในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ภายใต้เงื่อนไขการซื้อขายทรัพย์สินโดยที่ผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีผลประโยชน์ต่อกัน ทั้งสองฝ่ายทำการตกลงซื้อขายโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินเสร็จสมบูรณ์ด้วยความรอบครอบและปราศจากภาวะกีดกัน ที่ดินผืนนี้ มีการเสนอขายให้กับโครงการในราคา 14,500 บาท ซึ่งตรงกับราคาที่ดินที่โครงการเอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก ดังนั้นจึงเห็นสมควรว่าราคาที่ดินควรจะเป็น 14,500 บาทต่อตารางวา

## 3.4.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านเดี่ยว

Property Type	บ้านเดี่ยว				
<b>Site Detail</b>			<b>Front Door Analysis</b>		
<b>1. ขนาดที่ดิน</b>			<b>1. ที่ดิน</b>		
	3743	ตร.ว.	ราคาที่ดิน	54,273,500	บาท
	14972	ตร.ม.	ค่าธรรมเนียมการโอน	542,735	บาท
<b>2. กฎหมาย &amp; ข้อบังคับ</b>			<b>2. ค่าก่อสร้างและดำเนินการโครงการ</b>		
FAR	N/A	:1	ค่าก่อสร้าง	73,185,000	บาท
OSR	N/A	of GFA		1,785,000	บาท/หน่วย
BAF	N/A		ค่าออกแบบ	2,195,550	บาท
Maximum GFA	N/A	ตร.ม.		53,550	บาท/หน่วย
OSR Requirement	N/A	ตร.ม.	ค่าบริหารงานก่อสร้าง	731,850	บาท
BAF Requirement	N/A	ตร.ม.		17,850	บาท/หน่วย
<b>3. ประสิทธิภาพของที่ดิน &amp; พื้นที่ขาย</b>			<b>Summary</b>		
ประสิทธิภาพ (ของที่ดิน)	95%		ราคาต่อหน่วยก่อนกำไร	3,176,143	บาท/หน่วย
Efficiency Land Area	14223	ตร.ม.	K Factor	1.429	times
ประสิทธิภาพของโครงการ	60%		ราคาขายต่อหน่วย	4,537,347	บาท/หน่วย
พื้นที่ขาย	8534	ตร.ม.	มูลค่าโครงการ	186,031,234	บาท
<b>Project Assumption</b>			<b>Market Price</b>		
ต้นทุนค่าที่ดิน	14500	บาท/ตร.ม.	Market Price	5,858,750	บาท/หน่วย
Land Transfer Expense 1%			<b>Project Feasible</b>		
ค่าพัฒนาที่ดิน	100	บาท/ตร.ม.			
ต้นทุนค่าก่อสร้าง	11900	บาท/ตร.ม.			
ค่าออกแบบ	3%				
ค่าบริหารงานก่อสร้าง	1%				
พื้นที่ขาย	50	ตร.ว.			
หน่วยขายทั้งหมด	41	หน่วย			
พื้นที่บ้าน	150	ตร.ม.			
กำไรขั้นต้น	30%				
K Factor	1.429	times			
ราคาตลาด	5,450,000	บาท/หน่วย			
ค่าการตลาด	5%	Per Year			
ระยะเวลาโครงการ	1.5	ปี			
Competitive Market Price	5,858,750	บาท/หน่วย			

ภาพที่ 3.17 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านเดี่ยวแบบ Front Door Analysis

### 3.4.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านแฝด

Property Type	บ้านแฝด					
<b>Site Detail</b>						
1. ขนาดที่ดิน	3743	ตร.ว.				
	14972	ตร.ม.				
<b>2. กฎหมาย &amp; ข้อบังคับ</b>						
FAR	N/A	:1	<<<3ต่อ1			
OSR	N/A	of GFA	<<<20			
BAF	N/A					
Maximum GFA	N/A	ตร.ม.				
OSR Requirement	N/A	ตร.ม.				
BAF Requirement	N/A	ตร.ม.				
<b>3. ประสิทธิภาพของที่ดิน &amp; พื้นที่ขาย</b>						
ประสิทธิภาพ (ของที่ดิน)	95%					
Efficiency Land Area	14223	ตร.ม.				
ประสิทธิภาพของโครงการ	60%					
พื้นที่ขาย	8534	ตร.ม.				
<b>Project Assumption</b>						
ต้นทุนค่าที่ดิน	14500	บาท/ตร.ม.				
Land Transfer Expense1%						
ค่าพัฒนาที่ดิน	100	บาท/ตร.ม.				
ต้นทุนค่าก่อสร้าง	10,500	บาท/ตร.ม.				
ค่าออกแบบ	3%					
ค่าบริหารงานก่อสร้าง	1%					
พื้นที่ขาย	35	ตร.ว.				
หน่วยขายทั้งหมด	48	หน่วย				
พื้นที่บ้าน	120	ตร.ม.				
กำไรขั้นต้น	30%					
K Factor	1.429	times				
ราคาตลาด	4,700,000	บาท/หน่วย				
ค่าการตลาด	5%	Per Year				
ระยะเวลาโครงการ	1.5	ปี				
Competitive Market Price	5,052,500	บาท/หน่วย				
<b>Front Door Analysis</b>						
<b>1. ที่ดิน</b>						
ราคาที่ดิน	54,273,500	บาท				
ค่าธรรมเนียมการโอน	542,735	บาท				
	54,816,235					
ต้นทุนที่ดิน (พื้นที่ขาย)	6,423.28	บาท/ตร.ม.				
ต้นทุนค่าพัฒนา	1,497,200	บาท				
ต้นทุนค่าพัฒนา (พื้นที่ขาย)	175.44	บาท/ตร.ม.				
ราคาที่ดินต่อ 1 ตร.ม.	6,599	บาท/ตร.ม.				
ราคาที่ดินต่อ 50 ตร.ม.	923,820.12	บาท/หน่วย				
<b>2. ค่าก่อสร้างและค่าบริหารโครงการ</b>						
ค่าก่อสร้าง	60,480,000	บาท				
	1,260,000	บาท/หน่วย				
ค่าออกแบบ	1,814,400	บาท				
	37,800.00	บาท/หน่วย				
ค่าบริหารงานก่อสร้าง	604,800	บาท				
	12,600.00	บาท/หน่วย				
รวมค่าก่อสร้างและค่าบริหารโครงการ	1,310,400	บาท/หน่วย				
ราคาต่อหน่วยก่อนกำไร	2,234,220	บาท/หน่วย				
<b>Summary</b>						
ราคาต่อหน่วยก่อนกำไร	2,234,220	บาท/หน่วย				
K Factor	1.429	times				
ราคาขายต่อหน่วย	3,191,743	บาท/หน่วย				
	26,597.86	บาท/ตร.ม.				
มูลค่าโครงการ	153,203,665	บาท				
<b>Market Price</b>						
Market Price	5,052,500	บาท/หน่วย				
<b>Project Feasible</b>						

ภาพที่ 3.18 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของบ้านแฝดแบบ Front Door Analysis

### 3.5 สรุปแนวทางพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ตารางที่ 3.7

แนวทางพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัย	ที่อยู่อาศัยแนวราบ		อาคารอยู่อาศัยรวม	โรงแรม	ศูนย์การค้า	คลังสินค้า
	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด				
ทำเลที่ตั้ง	✓	✓	✓	✓	✓	✓
กฎหมาย	✓	✓	✓	✗	✓	✓
กายภาพ	✓	✓	✓	✗	✗	✗
ตลาด	✓	✓	✗	✗	✗	✗
การเงิน	✗	✓	-	-	-	-

ในการทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์ด้านผลตอบแทน ค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อประเมินหาศักยภาพของโครงการว่าให้ผลตอบแทนต่อผู้ลงทุน (เจ้าของโครงการ) ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ เป้าหมายของผู้ลงทุนหรือไม่ จากการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงิน ของโครงการบ้านเดี่ยวและโครงการบ้านแฝดสามารถสรุปได้ว่า ถ้าทางโครงการสร้างบ้านเดี่ยวนั้นจะมีต้นทุนทางการเงินสูง ค่าใช้จ่ายสูง มียูนิตที่ขายน้อยกว่าการสร้างบ้านแฝด ราคาตลาดและราคา คู่แข่งค่อนข้างต่ำ ทำให้ไม่คุ้มค่ากับการจะลงทุนโครงการบ้านเดี่ยว ในทางกลับกันถ้าเป็นโครงการบ้านแฝดกับพบว่า ต้นทุนทางการเงิน ค่าใช้จ่ายของทางโครงการนั้นต่ำกว่าราคาตลาด ทำให้มีศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่งได้ จึงคิดว่าควรลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บ้านแฝดเพราะ มีผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุนมากกว่าบ้านเดี่ยว



## บทที่ 4

### ทบทวนวรรณกรรม (Literature Review)

โครงการนี้อ้างอิงแนวคิดวิเคราะห์และทฤษฎีที่นำมาวิเคราะห์ ดังนี้ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบ เพื่อทำความเข้าใจถึงพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า ความต้องการปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าบ้านแฝด เพื่อสามารถที่จะนำข้อมูลดังกล่าวมาต่อยอดให้การสร้างสรรค์สินค้าให้ตรงกับความต้องการซื้อของกลุ่มลูกค้า

#### 4.1 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อบ้านแฝดของผู้บริโภคในจังหวัดนนทบุรี

สุธาร ศรีสุข (2559) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านแฝดของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 5 จังหวัด ซึ่งในงานวิจัยดังกล่าวสามารถสรุปผลได้ดังนี้ วัตถุประสงค์ของการเลือกซื้อบ้านของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการแยกจากครอบครัวเดิม (แต่งงาน) หรือกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยใหม่นั้น ผู้ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ บุคคลภายในครอบครัว ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจเลือกซื้อประมาณ 12 เดือน ด้านราคาบ้านที่สนใจมากที่สุดคือ 3,000,000-3,500,000 บาท ด้านขนาดที่ดินที่เลือกซื้อมากที่สุดคือ 38-50 ตารางวา ด้านพื้นที่ใช้สอยเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้ามากที่สุด ในงานวิจัยดังกล่าวได้วางแผนทางการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อบ้านแฝดดังนี้

**ด้านผลิตภัณฑ์** เจ้าของโครงการควรใส่ใจด้านทำเลที่ตั้ง และคุณภาพของสินค้ามากที่สุด โดยด้านการเลือกทำเลที่ตั้งที่เข้าช้่นง่าย เดินทางสะดวก มีสภาพแวดล้อมที่ดี มีความปลอดภัย และด้านสินค้ามีคุณภาพที่ดี คือ การก่อสร้างสินค้าที่ได้มาตรฐานครบถ้วน ทั้งด้านการออกแบบที่เหมาะสมกับราคา

**ด้านจัดจำหน่าย** ถือเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญ เพราะในการระบุช่องทางการจัดจำหน่ายจะเป็นขั้นตอนที่เชื่อมสินค้าสู่การรับรู้ความสนใจของลูกค้า เช่นด้านทำเลที่ตั้งของอาคารสำนักงานที่เด่นสะดุดตา เดินทางสะดวกเข้าถึงง่าย มีการ Pre-Sale ทำสื่อ Online & Offline Marketing พนักงานขายจะต้องสามารถตอบคำถามและให้ข้อมูลแก่ลูกค้าได้ดี ถือเป็นภาระกระตุ้นยอดขายได้มากขึ้น

**ด้านราคา** การกำหนดราคาขายนั้นมีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้าโดยตรง เช่นถ้าเจ้าของโครงการกำหนดราคาสินค้าถูกเกินไป ลูกค้าจะเกิดความไม่มั่นใจในสินค้าว่าไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้นถ้าสินค้ามีราคาสมเหตุสมผลลูกค้าจะเกิดความน่าเชื่อถือในสินค้ามากกว่า อีกปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าคือ ด้านนโยบายของภาครัฐ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สินเชื่อบ้าน วงเงินกู้สูงสุด

ณ ช่วงเวลานั้น ถ้าเจ้าของโครงการสามารถเจรจากับทางสถาบันทางการเงินเพื่อขอวงเงินกู้ที่มีระยะเวลา นานที่สุด วงเงินกู้ที่มากที่สุด การขอลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ การปรับลดค่าเงินดาวน์ จะส่งผลให้ ลูกค้าเกิดความสนใจซื้อในสินค้าและโครงการมากยิ่งขึ้น

**ด้านการส่งเสริมการขาย** เจ้าของโครงการ ไม่ควรใช้กลยุทธ์ในการลดราคาสินค้ามากเกินไป เพราะลูกค้าจะไม่เชื่อมั่นในสินค้า แต่ควรจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายด้านอื่นๆ เช่น ฟรีเงิน ดาวน์ในช่วงเปิดโครงการ หรือใกล้ปิดโครงการ โปรโมชั่นช่วยจ่ายค่าทำเนียมการโอนให้ลูกค้า เป็นต้น

สิทธิศักดิ์ คำอู (2551) ทำการศึกษาการเลือกซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ เกี่ยวกับ ความต้องการเลือกซื้ออสังหาฯ ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ สามารถเป็นปัจจัยหลักได้ดังนี้

- ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านทำเลที่อยู่อาศัย จะต้องมีย่านที่ติด ปลอดภัย ด้านความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคที่ครบถ้วน ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อ ชีวิตและทรัพย์สิน

- ด้านความพร้อมของบริการสาธารณะทั้งจากภาครัฐและเอกชน โครงการมี ทางเข้าออกหลายเส้นทาง มีการคมนาคมที่สะดวกสบายใกล้ทางด่วน ใกล้เมือง ใกล้ชุมชน

วิณา ศรีเจริญ (2558) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของ ข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจในเขตจังหวัดนนทบุรี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ด้านภาพลักษณ์ตราสินค้า ด้านการออกแบบ ด้านเพื่อนบ้าน ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เครือข่าย สังคมออนไลน์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ของข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจในจังหวัด นนทบุรี สามารถสรุปได้ว่า ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านภาพลักษณ์ตราสินค้า ด้านการออกแบบ และด้านสิ่ง สิ่งอำนวยความสะดวก ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดย ร่วมกันพยากรณ์การตัดสินใจซื้อร้อยละ 85.70

จากการทบทวนวรรณกรรม พบว่า ปัจจัยทางด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้น ด้านที่ตั้งของแหล่ง งาน ด้านขนานของครอบครัวที่เกิดการขยายตัวขึ้น และด้านปัจจัยอื่นๆ (สภาพแวดล้อม ความ ปลอดภัย ฯลฯ) มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัด นนทบุรี คือ ด้านการวางกลยุทธ์ในส่วนผสมของการตลาด เพราะลูกค้าให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้ง ด้านการออกแบบ ด้านคุณภาพของสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการกำหนดราคาสินค้าที่ สมเหตุสมผล และด้านโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ตามลำดับ

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดเชิงลึก

#### 5.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

จากการสำรวจในพื้นที่พบคู่แข่งทางตรงในซอยเดียวกัน คือ โครงการเอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก ด้านคู่แข่งทางอ้อม คือ โครงการคิว ดิสทริค เวสเกต เวนิส เวสต์เกต (บ้านเดี่ยว) และโครงการแกรนด์พาลีโน รัตนาธิเบศร์ ได้ทำการศึกษาหาข้อมูลคู่แข่งสามารถนำมาเทียบจุดแข็ง จุดอ่อน ของคู่แข่งในแต่ละรายได้ดังนี้

#### คู่แข่งทางตรง โครงการ เอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก



ภาพที่ 5.1 แบบบ้านตัวอย่างโครงการ เอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก

## ตารางที่ 5.1

รายละเอียดโครงการ เอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก

ชื่อโครงการ	เอสเกต พรีเมียม กาญจนภิเษก (กันตนา)
เจ้าของโครงการ	บ. เปี่ยมสุข พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ลักษณะโครงการ	บ้านแฝด 2 ชั้น
พื้นที่โครงการ	6-3-82 ไร่
จำนวนบ้าน	49 ยูนิต
เนื้อที่บ้าน	เริ่มต้น 35 ตร.ว. ขึ้นไป
พื้นที่ใช้สอย	ประมาณ 170 ตร.ม.
จำนวนห้อง	3 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ
ที่จอดรถทั้งหมด	3 คัน

## โครงการ แกรนด์พาลีโน รัตนาธิเบศร์



ภาพที่ 5.2 แบบบ้านตัวอย่างโครงการ แกรนด์พาลีโน รัตนาธิเบศร์

## ตารางที่ 5.2

## รายละเอียดโครงการ แกรนด์พลิโน้ รัตนาธิเบศร์

ชื่อโครงการ	แกรนด์พลิโน้ รัตนาธิเบศร์
เจ้าของโครงการ	บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)
ลักษณะโครงการ	ทาวน์โฮม, บ้านแฝด
พื้นที่โครงการ	23-0-47.18 ไร่
จำนวนบ้าน	217 ยูนิต
เนื้อที่บ้าน	เริ่มต้น 18-36 ตร.ว.
พื้นที่ใช้สอย	ประมาณ 100.2-136.47 ตร.ว.
จำนวนห้อง	3 ห้องนอน, 2 ห้องน้ำ
ที่จอดรถทั้งหมด	2 คัน

## โครงการ คิว ดิสทริค เวสเกต



ภาพที่ 5.3 แบบบ้านตัวอย่างโครงการ คิว ดิสทริค เวสเกต

## ตารางที่ 5.3

รายละเอียดโครงการ คิว ดิสทริคท์ เวสต์เกต

ชื่อโครงการ	คิว ดิสทริคท์ เวสต์เกต
เจ้าของโครงการ	บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะโครงการ	ทาวน์โฮม, บ้านแฝด
พื้นที่โครงการ	61-3-89.5 ไร่
จำนวนบ้าน	491 ยูนิต (บ้านแฝด 134ยูนิต)
เนื้อที่บ้าน	เริ่มต้น 17.9-35 ตร.ว.
พื้นที่ใช้สอย	ประมาณ 106.-131 ตร.ว.
จำนวนห้อง	4 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ (บ้านแฝด)
ที่จอดรถทั้งหมด	2 คัน

## โครงการ เวนิส เวสต์เกต



ภาพที่ 5.4 แบบบ้านตัวอย่างโครงการ เวนิส เวสต์เกต

## ตารางที่ 5.4

## รายละเอียดโครงการ เวนิส เวสต์เกต

ชื่อโครงการ	เวนิส เวสต์เกต
เจ้าของโครงการ	เอสซี แอสเสท / SC ASSET
ลักษณะโครงการ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
พื้นที่โครงการ	22-0-17.8 ไร่
จำนวนบ้าน	45 ยูนิต
เนื้อที่บ้าน	เริ่มต้น 35.1 ตร.ว. ขึ้นไป
พื้นที่ใช้สอย	ประมาณ 148-214 ตร.ว.
จำนวนห้อง	3 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ
ที่จอดรถทั้งหมด	2 คัน

## 5.2 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการพัฒนาโครงการ (SWOT Analysis)

จากการศึกษาคู่แข่งนำมาเปรียบเทียบกับโครงการ สามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพโดยการใช้เครื่องมือ SWOT Analysis ทำให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อนภายในของโครงการ และมองเห็นโอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก นำมาประเมินสถานการณ์ที่อาจจะส่งผลต่อโครงการได้ดังนี้

## ตารางที่ 5.5

## รายละเอียดการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

<b>จุดแข็ง (Strengths)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่ เดินทางสะดวก มีรถสาธารณะบริการ ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน เดินทางเข้าสู่แหล่งงานง่าย</li> <li>- รูปแบบบ้านสไตล์โมเดิร์น มีการออกแบบพื้นที่ใช้สอยเป็นสัดส่วนที่ลงตัว เพื่อตอบสนองวิถีการใช้ชีวิตของสมาชิกในครอบครัว</li> <li>- ใช้วัสดุคุณภาพสูงในการก่อสร้าง ลดค่าใช้จ่ายในการดูแลในอนาคต</li> </ul>
<b>จุดอ่อน (Weaknesses)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่มีคลับเฮ้าส์ สระว่ายน้ำ</li> </ul>
<b>โอกาส (Opportunities)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทางภาครัฐมีการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน อาทิเช่น การสร้างทางด่วนเพิ่ม การขยายถนน รถไฟฟ้า และการลงทุนของภาคเอกชน อาทิเช่น โรงเรียนนานาชาติ ศูนย์การค้า โรงพยาบาล เป็นต้น มีผลให้เกิดความต้องการซื้ออสังหาฯ ที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง</li> </ul>
<b>อุปสรรค (Threats)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลกระทบจากโรคโควิด19 มีผลให้สภาพคล่องของเศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว ลูกค้ายชะลอการซื้ออสังหาฯ</li> <li>- ยังไม่มีนโยบายส่วนลดค่าใช้จ่ายต่างๆ จากทางภาครัฐมาช่วยเหลือผู้ประกอบการ</li> <li>- ค่าต้นทุนแรงงานค่าก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการสูงขึ้น</li> </ul>

## 5.3 การกำหนดส่วนแบ่ง กลุ่มเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด (STP)

## 5.3.1 ด้านส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)

อ้างอิงข้อมูลจากรายงานการวิจัยของกรุงศรี (2560) ตลาดบ้านแฝดสามารถใช้เกณฑ์การแบ่งราคามาแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาดได้ดังนี้

- ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท
- ระดับราคา 3 ล้านบาท
- ระดับราคา 3-5 ล้านบาท
- ระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป

จากการคำนวณในบทที่ 3 ด้วยวิธี Front Door Analysis เป็นการหาความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น สามารถประเมินได้ว่า โครงการควรตั้งราคาขายบ้านแฝดเริ่มต้นที่ 4

ล้านบาทขึ้นไป ทางโครงการจึงกำหนดตำแหน่งส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ คือ บ้านแฝดราคา 3-5 ล้านบาท ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะต้องมีความสามารถในการผ่อนชำระ ผู้กู้และผู้กู้ร่วม จะต้องมียอดขั้นต่ำตามที่ธนาคารกำหนด สามารถคำนวณจากยอดวงเงินที่จะขอกู้ได้ดังนี้ ทุกยอดขอกู้เงิน 1 ล้านบาท ผู้ขอกู้จะต้องผ่อนเงินกับธนาคาร 7,000 บาท/เดือน โดยยอดเงินที่ต้องผ่อนให้ทางธนาคารจะต้องไม่เกิน 30% ของรายรับต่อเดือนของผู้ขอกู้ ในกรณีที่ทางโครงการขายบ้านแฝดราคา 4 ล้านบาท รายรับขั้นต่ำของผู้กู้จะต้องเป็น 93,000 บาท/เดือน อ้างอิงข้อมูลจากอเด็คโก้ ประเทศไทย (2563) ด้านข้อมูลผลสำรวจฐานเงินเดือนของประเทศไทย จะพบว่า กลุ่มลูกค้าที่มีเงินเดือนประมาณ 93,000-140,000 บาทขึ้นไป จะมีตำแหน่งงานเป็นพนักงานระดับสูง (Senior Level) หรือ ผู้จัดการ (Manager) ช่วงอายุประมาณ 30 ปีขึ้นไป ทางผู้จัดทำได้ทำการสรุปผลในการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดของโครงการไว้ในตารางด้านล่าง

#### ตารางที่ 5.6

การสรุปผลในการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดของโครงการ

ด้านประชากรศาสตร์	
ด้านเพศ	ไม่ระบุ
ด้านอายุ	30 ปีขึ้นไป
ด้านอาชีพ	พนักงานระดับสูง (Senior Level), ผู้จัดการ (Manager), เจ้าของกิจการ
ด้านรายได้ (ต่อครัวเรือน)	93,000 ขึ้นไป
ด้านสถานะ	แต่งงาน, โสดแต่ต้องการย้ายที่อยู่อาศัย
ด้านภูมิศาสตร์	
ด้านพื้นที่	ลูกค้าที่มีอยู่อาศัยเดิมในย้ายบางใหญ่ บางกรวย ไทรน้อย และลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล
ด้านจิตวิทยา	
ด้านสถานภาพทางสังคม	ชนชั้นกลาง
ด้านทัศนคติ	ลูกค้าที่มองหาบ้านแฝดระดับกลาง ที่ใช้วัสดุในการก่อสร้างที่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา ด้านทำเลที่ตั้งง่ายต่อการเดินทาง สะดวกในการเข้าถึงแหล่งงาน

## ตารางที่ 5.6

การสรุปผลในการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดของโครงการ (ต่อ)

ด้านพฤติกรรม	
ด้านวิถีการใช้ชีวิต	กลุ่มลูกค้าที่มีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 2-6 คน ให้ความสำคัญกับครอบครัวพร้อมกับการใส่ใจในการทำงาน มีความยืดหยุ่นในการใช้ชีวิต มีทัศนคติที่เปิดกว้าง
ด้านการเดินทาง	ใช้รถยนต์ส่วนบุคคล

## 5.3.2 ด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)

ผลจากการทำแบบสอบถามและเข้าเยี่ยมชมโครงการคู่แข่ง จากการสอบถามพนักงานขายถึงกลุ่มลูกค้าหลักของแต่ละโครงการว่ากลุ่มลูกค้าที่ให้ความสนใจเข้าชมและตัดสินใจซื้อโครงการอยู่ช่วงอายุ 30 ต้นๆ ขึ้นไป มีความต้องการบ้านที่สามารถรองรับบุตรได้ 1-3 คน แหล่งงานอยู่ในเมือง และกลุ่มลูกค้าที่โสดแต่อาศัยอยู่กับพ่อแม่ที่สูงวัย ลูกค้าให้ความสนใจบ้านที่มีที่จอดรถในบ้าน บรรยากาศภายในโครงการ และความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งงาน

ทางผู้ศึกษาได้ทำการแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มเป้าหมายหลัก และกลุ่มเป้าหมายรอง โดยการใช้เกณฑ์ในแบ่งจากปัจจัยด้านลักษณะของครอบครัว และวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านแฝด ดังนี้

**กลุ่มเป้าหมายหลัก** คือ กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านแฝด เป็นที่อยู่อาศัยหลักหรือถาวร สถานภาพแต่งงาน เป็นพนักงานระดับสูงหรือเจ้าของกิจการ มีรายได้ 93,000 บาท/เดือนขึ้นไป มีรถยนต์ส่วนตัว ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีสภาพแวดล้อมที่เงียบสงบและปลอดภัย ด้านทำเลที่ตั้งของโครงการสะดวกในการเดินทางเข้าออกสู่แหล่งงาน

**กลุ่มเป้าหมายรอง** คือ กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านแฝด เป็นที่อยู่อาศัยชั่วคราวเป็นบ้านหลังที่สองในช่วงวันหยุด มีสถานภาพโสดแต่อาศัยอยู่กับพ่อแม่ที่สูงวัย มีอาชีพเป็นเจ้าของกิจการ พนักงานบริษัทระดับสูง ผู้สูงวัยที่เกษียณอายุแล้วมีเงินออมส่วนตัว ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีสภาพแวดล้อมที่เงียบสงบ และปลอดภัย ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้า ตลาด โรงพยาบาล

5.3.3 ด้านตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)



เมื่อนำโครงการรุ่งอรุณ มาเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้ว สามารถสรุปได้ว่ามีราคาสูงกว่าคู่แข่ง ดีไซน์ทันสมัย โมเดิร์น ในราคาที่สูงกว่าคู่แข่ง



เมื่อนำโครงการรุ่งอรุณมาเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้ว สามารถสรุปได้ว่าโครงการมีราคาใกล้เคียงกับ S Gate



### ด้านซุ้มประตูทางเข้าโครงการรุ่งอรุณ

ทางโครงการได้มีการออกแบบซุ้มประตูสไตล์โมเดิร์น เน้นความเรียบง่าย ทันสมัย หรุกรา โดยใช้โทนสีเดียวกับตัวบ้านแฝด เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่เรียบง่ายและหรุกราให้กับตัวโครงการและบ้านแฝด บริเวณซุ้มประตูทางเข้าออกของโครงการ มีระบบรักษาความปลอดภัยเพื่อตรวจสอบผู้ที่ผ่านเข้า-ออกโครงการ



ภาพที่ 5.6 ซุ้มประตูทางเข้าออกโครงการรุ่งอรุณ จากทางด้านหน้า

### สวนส่วนกลางในโครงการ

แบ่งออกเป็น 2 สวนใหญ่ใจกลางหมู่บ้าน ทางโครงการจัดสวนให้เป็นลานสนามหญ้า ให้ลูกบ้านทุกคนสามารถมาใช้พื้นที่ร่วมกันได้ มีพื้นที่สีเขียวในการจัดกิจกรรมต่างๆ ในหมู่บ้าน มีสนามเด็กเล่นทั้ง 2 ฝั่ง มีความปลอดภัยสูง เนื่องจากทางโครงการได้จัดวางสนามเด็กเล่นไว้ใจกลางโครงการซึ่งไม่ติดกันถนนใหญ่ ทางโครงการไม่มีคลับเฮ้าส์และสระว่ายน้ำ เป็นการประหยัดทุนค่าก่อสร้างและค่าบำรุงรักษาของโครงการ



ภาพที่ 5.7 บรรยากาศสวน โครงการสีวลี



ภาพที่ 5.8 บรรยากาศสวนในโครงการ อิงแบบจาก โครงการวิริณยา วงแหวน-อ่อนนุช

#### 5.4.1.3 รูปแบบบ้านแฝดของโครงการรุ่งอรุณ

บ้านแฝดสร้างบนที่ดินเริ่มต้น 38.5-55.9 ตารางวา มีพื้นที่ใช้สอย 161 ตารางเมตร 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ และ 2 ที่จอดรถ ห้องนอนใหญ่มีระเบียงส่วนตัว ที่ดินหน้ากว้าง 14 เมตร ลึก 11-12.62 เมตร



ภาพที่ 5.9 แบบบ้านแฝด (ภายนอก) ที่มาจากโครงการ Lake Serene พระราม 2



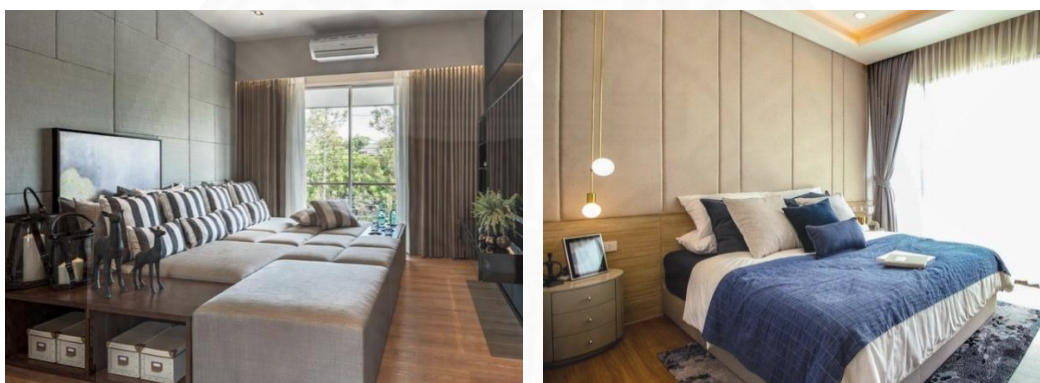
ภาพที่ 5.10 แบบแปลนของบ้านแปลนโครงการรุ่งอรุณ

#### การตกแต่งภายในบ้านแปลนของโครงการ

จากแบบสอบถามกลุ่มลูกค้ามองหาบ้านที่โปร่งสบายตา มีห้องแยกเป็นสัดส่วน ต้องการห้องนั่งเล่น มีพื้นที่รอบนอกบ้านให้สามารถต่อเติม หรือปลูกต้นไม้เพิ่มเติมได้ ทางโครงการจึงเน้นการออกแบบที่โมเดิร์น การตกแต่งในบ้านที่เรียบง่าย จัดวางฟังก์ชันแบบ Open Plan เพื่อเชื่อมโยงพื้นที่ต่างๆ ในบ้านให้เข้าถึงกันให้ดูโปร่งสบายตา ง่ายต่อการใช้งาน และสวยงาม



ภาพที่ 5.11 พื้นที่บริเวณห้องนั่งเล่นชั้นล่างของบ้าน จากทางเข้าหน้าบ้าน



ภาพที่ 5.12 บรรยากาศห้องนอนใหญ่

#### 5.4.2 ด้านกลยุทธ์ในการตั้งราคา (Price)

กลยุทธ์ในการตั้งราคาของโครงการรุ่งอรุณ วัตถุประสงค์ในการกำหนดราคาเพื่อกำไรเป็นหลัก (Profit Oriented) จึงใช้หลักการตั้งราคาบวกจากต้นทุน (Cost-plus Pricing) โดยใช้ อัตรากำไรขั้นต้นในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ร้อยละ 35 บวกเพิ่มจากต้นทุนในการพัฒนา (รายละเอียดแนบในส่วนภาคผนวก ข) เปรียบเทียบราคาขายบ้านกับของกลุ่มคู่แข่งและเปรียบเทียบที่ด้านทำเลที่ตั้ง การออกแบบ รวมถึงกลุ่มลูกค้าเดียวกัน ทางโครงการจึงตั้งราคาขาย ดังนี้

## ตารางที่ 5.7

## รายละเอียดการตั้งราคาขายของโครงการ

ประเภท	จำนวน (ยูนิต)	ขนาดที่ดินเริ่มต้น (ตารางวา)	ขนาดพื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาขายเฉลี่ยที่ (ล้านบาท)
บ้านแฝด	50	38.5	161	4,196,423

ทั้งนี้การกำหนดราคาขายในแต่ละยูนิต จะพิจารณาจากความแตกต่างด้านทำเลที่ดิน ขนาดเนื้อที่ดิน และขนาดพื้นที่ใช้สอย เงื่อนไขในการปรับเพิ่ม-ลดราคา ดังนี้

- แปลงที่ดินหน้าโครงการบวกเพิ่ม 100,000 บาท
- แปลงที่ดินติดสวนและแปลงหัวมุมบวกเพิ่ม 70,000 บาท

และมีเงื่อนไขในการชำระเงิน ดังนี้

1. เงินจอง 10,000 บาท ชำระ ในวันที่จอง
2. เงินทำสัญญาจอง 30,000 บาท ชำระภายใน 15 วัน นับจากวันจอง
3. ผ่อนดาวน์ 10% ของราคาซื้อ ตามที่ระบุไว้ในสัญญา (รวมเงินจองและเงินทำ

สัญญา)

4. ชำระเงินส่วนที่เหลือ ในวันโอนกรรมสิทธิ์ โดยลูกค้ารับผิดชอบค่าจดจำนองเอง
5. ค่าธรรมเนียมการโอน 2% โครงการและลูกค้ารับผิดชอบคนละครึ่ง

หลังเปิดขายโครงการ ทางโครงการรุ่งอรุณวางแผนการในทยอยปรับราคาขายขึ้นเป็นระยะตามกลไกของตลาด เพื่อให้โครงการได้รับผลกำไรเพิ่มขึ้น และทางจิตวิทยาลูกค้าที่ซื้อบ้านไปแล้วโครงการมีมูลค่าสูงขึ้น ลูกค้าจะเกิดความรู้สึกถึงความคุ้มค่าในการซื้อโครงการ

## ตารางที่ 5.8

## การกำหนดราคาขายในแต่ละยูนิต

แปลงที่	ประเภท	เนื้อที่ดิน	พื้นที่ใช้สอย	ที่ดินและพัฒนา	ค่าก่อสร้างมา ต้นทุน	ราคาขาย	รายละเอียด Mark Up	มูลค่า Mark U ราคาขาย
1 บ้านแฝด	39	161	972,979	1,610,000	2,582,979	3,977,787	แปลงหน้าโครงการ+แปลงมม	170,000
2 บ้านแฝด	42.4	161	1,057,802	1,610,000	2,667,802	4,108,416	แปลงหน้าโครงการ	100,000
3 บ้านแฝด	45.4	161	1,132,647	1,610,000	2,742,647	4,223,676	แปลงหน้าโครงการ	100,000
4 บ้านแฝด	45	161	1,122,668	1,610,000	2,732,668	4,208,308	แปลงหน้าโครงการ	100,000
5 บ้านแฝด	44	161	1,097,720	1,610,000	2,707,720	4,169,888	แปลงปกติ	0
6 บ้านแฝด	43	161	1,072,771	1,610,000	2,682,771	4,131,468	แปลงปกติ	0
7 บ้านแฝด	42	161	1,047,823	1,610,000	2,657,823	4,093,048	แปลงคัสสวน	70,000
8 บ้านแฝด	43.4	161	1,082,751	1,610,000	2,692,751	4,146,836	แปลงคัสสวน	70,000
9 บ้านแฝด	45.6	161	1,137,637	1,610,000	2,747,637	4,231,360	แปลงปกติ	0
10 บ้านแฝด	46	161	1,147,616	1,610,000	2,757,616	4,246,728	แปลงปกติ	0
11 บ้านแฝด	46	161	1,147,616	1,610,000	2,757,616	4,246,728	แปลงปกติ	0
12 บ้านแฝด	46.6	161	1,162,585	1,610,000	2,772,585	4,269,781	แปลงปกติ	0
13 บ้านแฝด	46	161	1,147,616	1,610,000	2,757,616	4,246,728	แปลงปกติ	0
14 บ้านแฝด	49.65	161	1,238,677	1,610,000	2,848,677	4,386,962	แปลงปกติ	0
15 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงหน้าโครงการ+แปลงมม	170,000
16 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงหน้าโครงการ	100,000
17 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงหน้าโครงการ	100,000
18 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงหน้าโครงการ	100,000
19 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
20 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงมม+คัสสวน	140,000
21 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงมม+คัสสวน	140,000
22 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
23 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
24 บ้านแฝด	46.7	161	1,165,080	1,610,000	2,775,080	4,273,623	แปลงปกติ	0
25 บ้านแฝด	54.2	161	1,352,191	1,610,000	2,962,191	4,561,774	แปลงปกติ	0
26 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงมม	70,000
27 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงมม	70,000
28 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
29 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
30 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
31 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
32 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงมม+คัสสวน	140,000
33 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงมม+คัสสวน	140,000
34 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
35 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
36 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
37 บ้านแฝด	44.2	161	1,102,709	1,610,000	2,712,709	4,177,572	แปลงปกติ	0
38 บ้านแฝด	55.9	161	1,394,603	1,610,000	3,004,603	4,627,088	แปลงมม	70,000
39 บ้านแฝด	41	161	1,022,875	1,610,000	2,632,875	4,054,628	แปลงมม	70,000
40 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
41 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
42 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
43 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
44 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงมม+คัสสวน	140,000
45 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงมม+คัสสวน	140,000
46 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
47 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
48 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
49 บ้านแฝด	38.5	161	960,505	1,610,000	2,570,505	3,958,577	แปลงปกติ	0
50 บ้านแฝด	40.4	161	1,007,906	1,610,000	2,617,906	4,031,575	แปลงมม	70,000
TOTAL	2175.45	8050	54,273,500	80,500,000	134,773,500	207,551,190		2,270,000
								209,821,190

## 5.4.3 ด้านช่องทางในการจัดจำหน่าย (Place)

ทางโครงการมีการวางแผนกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย แบ่งเป็น 4 ช่องทาง ดังนี้

1. ด้านสำนักงานขาย จะมีการจัดโซนบ้านตัวอย่าง 1 หลัง และแบ่งอีก 1 หลัง ให้เป็นอาคารสำนักงานขายพนักงานขาย เพื่อเป็นระเบียบในการเข้าเยี่ยมชมกับทางโครงการ โดยด้านในของบ้านตัวอย่าง จะมีการตกแต่งแล้วเสร็จ 100% พร้อมเข้าอยู่เพื่อให้ลูกค้าสามารถเห็นภาพในการตกแต่งบ้าน มูสแอนดโทนที่ทางโครงการต้องการนำเสนอให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าเข้าเยี่ยมชมจะสามารถมองเห็นภาพรวมโครงการได้ง่าย ด้านพนักงานขายทุกคนจะต้องมีประสบการณ์ตรงในขายบ้านมาก่อน พนักงานทุกคนจะได้รับการอบรมรายละเอียดเกี่ยวกับตัวบ้าน การออกแบบ วัสดุก่อสร้างที่ใช้ และข้อมูลของโครงการ สามารถให้ข้อมูลคำแนะนำต่างๆ กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

2. ด้าน Social Media ทางโครงการได้ใช้ช่องทางนี้เป็นช่องทางเสริมในการประชาสัมพันธ์โครงการ ให้ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพราะทางโครงการมองว่าโซเชียลมีเดีย เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่สามารถทำการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าได้ที่รวดเร็วมีประสิทธิภาพ โดยที่ลูกค้าสามารถนัดพนักงานขาย ระบุวันเวลาที่สะดวกในการเข้าชมโครงการ โดยที่กลุ่มลูกค้ายังไม่ต้องเข้ามาที่โครงการก่อน ได้ ทำให้กลุ่มลูกค้าเข้าถึงโครงการได้ง่ายขึ้น สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้นกว่าการโทรศัพท์แบบเก่า เป็นการเพิ่มช่องทางให้กลุ่มลูกค้าที่ในปัจจุบันนิยมใช้งานด้าน Social Media เช่น Facebook และ Instagram เป็นต้น

3. เว็บไซต์ (Official Website) ทางโครงการมองว่ายังคงเป็นช่องทางการขายและติดต่อกับกลุ่มลูกค้าที่ยังคงมีความสำคัญ และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ตัวโครงการเอง ซึ่งจะเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและมีตัวตนเป็นที่จดจำของลูกค้า ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในธุรกิจบริการอย่างมาก โดยทางโครงการจะการใช้เว็บไซต์นั้นจะเป็นช่องทางหลักในการให้ข้อมูลข่าวสาร รวมภาพลักษณ์รายละเอียดของโครงการ การเดินทางมาโครงการ ช่องทางติดต่อพนักงานขาย

4. ทางโครงการมีการออกบูท ตามงานบ้านและคอนโดตามศูนย์การค้า

#### 5.4.4 ด้านโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย (Promotion)

1. ด้านการตลาดทางโครงการจะมีการจัดช่วง Pre-Sale ให้กลุ่มลูกค้าที่สนใจโครงการได้ลงทะเบียนจะได้รับสิทธิในการรับส่วนลดของโครงการ

2. ด้านช่วงเวลาการขาย ทางโครงการมีโปรโมชั่นส่งเสริมการขายโดยแถมให้เครื่องใช้ไฟฟ้าและเฟอร์นิเจอร์

3. ด้านช่วงการโอน ทางโครงการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายให้กับลูกค้า โดยฟรีค่าใช้จ่ายในวันโอน

## บทที่ 6

### การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

#### 6.1 การกำหนดแผนการดำเนินงานที่คาดไว้ (Project Plan)

โครงการรุ่งอรุณ เป็นโครงการที่มีขนาดพื้นที่ 9-1-43 ไร่ (3,743 ตร.ว.) โดยประมาณ การใช้ระยะเวลาทั้งหมดของโครงการตั้งแต่การวางแผนงาน การออกแบบ การขออนุญาต การก่อสร้าง การตลาด การขาย การโอน จนถึงวันปิดโครงการประมาณ 2 ปี โดยมีการพิจารณาถึงการเปรียบเทียบต้นทุนๆ ของโครงการ เช่น ค่าออกแบบ ค่าก่อสร้าง ค่าการตลาด ค่าบริหารโครงการ และดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคาร เพื่อนำมาวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ที่จะคุ้มค่าให้การลงทุน ซึ่งได้ใช้เกณฑ์ในการพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงิน ดังนี้

- ด้านมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV-Net Present Value)
- ด้านอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR-Internal Rate of Return)

#### ตารางที่ 6.1

##### แผนการดำเนินงานในโครงการ

แผนดำเนินงาน	M0	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	
แผนการก่อสร้าง																									
รังวัดแบ่งแยก																									
ออกแบบและขออนุญาต																									
ขอประปาไฟฟ้า																									
ปรับปรุงพื้นที่และปรับหน้าดิน																									
สาธารณูปโภคส่วนกลาง																									
ก่อสร้างสำนักงานขาย																									
ก่อสร้างบ้านแฝด																									
แผนการขาย																									
Pre-sale																									
ขายบ้านแฝด																									
โอนบ้านแฝด																									

#### 6.2 การตั้งสมมติฐานในการทำงานประมาณของโครงการ

##### 6.2.1 สมมติฐานรายรับของโครงการ

โครงการรุ่งอรุณ ใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านแฝด 50 ยูนิต โดยเริ่มสร้างตั้งแต่เดือนที่ 1 และสร้างเสร็จเดือนที่ 23 ทางโครงการคาดการณ์ว่าเริ่มขายบ้านหลังแรกได้ตั้งแต่เดือนที่ 1 (ช่วงPre-Sale) โดยเริ่มโอนบ้านแฝดหลังแรกเดือนที่ 10 และคาดการณ์ว่าจะขายหมดในเดือนที่ 23 ลูกค้ำที่ชำระค่าจองบ้านแฝดจะต้องมาทำสัญญาภายใน 15 วัน เริ่มผ่อนเงินดาวน์ภายใน 30 วัน ทางลูกค้ำจะต้องทำการผ่อนดาวน์จนถึงระยะเวลาที่บ้านสร้างเสร็จพร้อมโอน โดยมีราคาขายแต่ละ

แปลงในวันเปิดตัวโครงการอยู่ที่ 4.19 ล้านบาท สามารถประเมินมูลค่าโครงการโดยรวมแล้วเท่ากับ 209,821,190 บาท โดยมีตารางรายละเอียด ดังนี้

## ตารางที่ 6.2

### สมมติฐานรายรับของโครงการ

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	มูลค่า (บาท)
รายรับจากการขายบ้านแฝด	50	ยูนิต	3.9-4.6	209,821,190

## 6.2.2 สมมติฐานรายจ่ายของโครงการ

## ตารางที่ 6.3

### สมมติฐานรายจ่ายของโครงการ

รายละเอียด	ราคาต่อหน่วย	จำนวน	มูลค่ารวม
1 ต้นทุนที่ดิน			
1.1 ค่าที่ดิน	14,500.00 บาท/ตร.วา	3,743.00	54,273,500.00
รวมต้นทุนที่ดิน (1)			54,273,500.00
2 ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ			
2.1 ค่าเตรียมพื้นที่ก่อสร้าง / สาธารณูปโภคพื้นฐาน			
- ค่าทำระบบสาธารณูปโภคถนนส่วนกลาง	800 บาท/ตร.ม.	3,870.60	3,096,480.00
- ค่ารั้วรอบโครงการสูง 2-3 เมตร	2000 บาท/ม.	2533.03	5,066,060.00
- ค่าวางท่อกลมูลารางสาธารณะ			150,000.00
- ค่าก่อสร้างประตูทางเข้าโครงการ			500,000.00
- ค่าจัดสวน			300,000.00
- ค่าตกแต่งสำนักงานขาย			400,000.00
- ค่าน้ำค่าไฟค่าโทรศัพท์	9,000 บาท/เดือน	24	216,000.00
2.2 ค่าก่อสร้างบ้าน	10,000.00 บาท/ตร.ม.	8,050.00	80,500,000.00
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ (2)			90,228,540.00
3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆในการพัฒนาโครงการ			
- ค่าออกแบบโครงการ			1,000,000.00
- ค่ายื่นขออนุญาตก่อสร้างและขอจัดสรรแปลงที่ดิน	5,000.00 บาท/จำนวนแปลงขาย	50	250,000.00
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานก่อสร้าง (เงินเดือนผู้ควบคุมงานก่อสร้าง 1 คน)	30,000.00 บาท/คน/เดือน	24	720,000.00
- ค่าใช้จ่ายสำรองอื่นๆ	1% ของค่าก่อสร้างโครงการ		902,285.40
รวมค่าใช้จ่ายอื่นๆในการพัฒนาโครงการ (3)			2,872,285.40
ต้นทุนพัฒนาโครงการ (2)+(3)			93,100,825.40
ต้นทุนที่ดินและพัฒนาโครงการ (1)+(2)+(3)			147,374,325.40

## ตารางที่ 6.3

## สมมติฐานรายจ่ายของโครงการ (ต่อ)

รายละเอียด				มูลค่ารวม
1	ค่าจ้างและเงินเดือน			
	-พนักงานฝ่ายขาย			330,000
	-พนักงานบัญชีและการเงิน			370,000
	-แม่บ้าน			216,000
2	ค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด			1,200,000
3	ค่า Commission	0.30%	ของยอดขาย	600,000
4	ค่าธรรมเนียมการโอน	1.00%	ของยอดขาย	2,000,000
5	ภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.30%	ของยอดขาย	6,600,000
รวมรายจ่ายในการดำเนินงาน				11,316,000

## ตารางที่ 6.4

## สมมติฐานรายละเอียดต้นทุนด้านการตลาด

รายละเอียดต้นทุนด้านการตลาด			
รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวมเงิน(บาท)
การตลาดแบบออนไลน์			
ค่าซื้อโฆษณาFacebook - ads	24	5,000	120,000
ค่าโฆษณารีวิวบนเวปอสังหาฯ	1	80,000	80,000
การตลาดแบบออฟไลน์			
ค่าจัดงานวันเปิดตัวโครงการ	1	300,000	300,000
ค่าผลิตแผ่นพับ	4,000	40	160,000
ค่าผลิตป้ายโฆษณาคัลเอาท	35	1,200	42,000
ค่าเช่าป้ายโฆษณาบิลบอร์ด	10	45,000	450,000
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ+เงินสำรองฉุกเฉิน	1		50,000
รวมงบประมาณการค่าการตลาด			1,202,000

## 6.3 สมมติฐานของต้นทุนทางการเงินลงทุนโครงการ

ในการคำนวณหาค่า  $K_e$  ของโครงการ

$$\text{สูตร} \quad K_e = R_f + \beta (R_m - R_f)$$

$R_f = 0.68$  โดยอ้างอิงจากพันธบัตรรัฐบาล 2 ปี ของเดือนมีนาคม 2564

$R_m = 12\%$  โดยอ้างอิงจาก Set

$\beta = 0.75$  โดยอ้างอิงจากค่าเบต้าของ คอวลิตี้เฮ้าส์

เพราะฉะนั้น  $K_e$  ของโครงการรุ่งอรุณ = 9.17%

การคำนวณหา WACC

$$\text{สูตร WACC} = [Wd * Kd (1-20\%)] + [We * Ke]$$

1. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Kd) คือ MLR + 1% = 6.25% โดยอ้างอิงจากธนาคารไทยพาณิชย์

2. สัดส่วนของเงินกู้ (Wd) = 40.0%

3. อัตราต้นทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Ke) = 9.17%

4. สัดส่วนของเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น (We) = 60.0%

เพราะฉะนั้น ต้นทุนทางการเงินของโครงการรุ่งอรุณ จะอยู่ที่ 7.502%

ตารางที่ 6.5

ค่า WACC

สัดส่วนในการกู้ (Wd)	60.00%	สัดส่วนเจ้าของ (We)	40%
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Kd)	6.25%	อัตราต้นทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Ke)	9.17%
WACC	7.50%		

#### 6.4 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการด้านการเงิน

เกณฑ์ที่นำมาใช้เพื่อตัดสินใจลงทุนในโครงการรุ่งอรุณ คือ ค่า NPV และ ค่า IRR

- NVP (Net Present Value) จะต้องมากกว่า 0 จึงคุ้มค่าต่อการลงทุน
- IRR (Internal Rate of Return) จะต้องมากกว่า WACC (7.5%) จึงจะคุ้มค่าต่อ

การลงทุนโดยผลการวิเคราะห์ในกรณีปกติมีดังนี้

ตารางที่ 6.6

การวิเคราะห์มูลค่าโครงการด้านการเงิน

NVP (Net Present Value)	23,856,044
IRR (Internal Rate of Return)	26%

- มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการรุ่งอรุณ NVP (Net Present Value)

จากการคำนวณพบว่ามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับ 209,821,190 บาท ซึ่งมีมูลค่ามากกว่า 0 สามารถสรุปได้ว่าโครงการมีความน่าสนใจในการลงทุน

- อัตราผลตอบแทนภายในโครงการรุ่งอรุณ IRR (Internal Rate of Return)

จากการคำนวณพบว่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับ 28% ซึ่งมีค่าอัตราสูงกว่าต้นทุนทางการเงินของโครงการ (WACC) 7.5% จึงสามารถสรุปได้ว่าโครงการมีความน่าสนใจในการลงทุน

## 6.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

โดยคำนึงถึงปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อโครงการดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงของด้านราคาขาย ซึ่งอาจเกิดจากสภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ นโยบายทางภาครัฐ การปล่อยกู้ที่น้อยลงทำให้ตลาดเกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยทำการทดสอบการเปลี่ยนแปลงที่ลดลงและเพิ่มที่ด้วย -5%, -2.5%, +2.5%, +5%

2. การเปลี่ยนแปลงด้านต้นทุนค่าก่อสร้างซึ่งอาจเกิดได้จาก เพิ่มค่าแรงขั้นต่ำ ค่าวัสดุ ก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น โดยทำการทดสอบการเปลี่ยนแปลงที่ลดลงและเพิ่มที่ด้วย -5%, -2.5%, +2.5%, +5%

3. การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าที่ดิน ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของโครงการ โดยทำการทดสอบการเปลี่ยนแปลงที่ลดลงและเพิ่มที่ด้วย -5%, -2.5%, +2.5%, +5%

ตารางที่ 6.7

สรุปการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

การเปลี่ยนแปลงของราคาขาย					
sale price	-5%	-2.50%	0	2.50%	5%
NPV	16,970,758	20,413,401	23,856,044	27,298,687	30,741,330
IRR	21%	24%	26%	28%	31%
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าก่อสร้าง					
constrution	-5%	-2.50%	0	2.50%	5%
NPV	26,185,722	25,020,883	23,856,044	22,691,205	21,526,366
IRR	28%	27%	26%	25%	24%
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนที่ดิน					
land	-5%	-2.50%	0	2.50%	5%
NPV	26,099,461	24,977,753	23,856,044	22,734,335	21,612,626
IRR	28%	27%	26%	25%	24%

## 6.6 สรุปความเป็นไปได้ของโครงการ

จากผลการประเมินข้างต้น สะท้อนให้เห็นความเป็นไปได้ของโครงการรุ่งอรุณ ที่ NPV มีค่ามากกว่า 0 และ ค่า IRR นั้น มีค่ามากกว่าส่วนของเจ้าของ ทั้งในสถานการณ์ดีขึ้น สถานการณ์ปกติและสถานการณ์ที่แย่ลง ทางโครงการรุ่งอรุณ ยังคงสามารถทำกำไรได้ ทางผู้จัดทำจึงขอสรุปว่าโครงการรุ่งอรุณ นั้นมีความน่าลงทุนและสามารถสร้างกำไรได้ในทุกสถานการณ์



## รายการอ้างอิง

### หนังสือ

วิหวัศ รุ่งเรืองผล. (2557). *การบริหารการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์*. กรุงเทพฯ: เพ็สท์ออฟเซท.

### การค้นคว้าอิสระ

คมภพ รักจรรยา. (2562). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ในจังหวัดนนทบุรี. (การค้นคว้าอิสระปริญญาโท)*. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

ณัฐพร อุ่นวัฒนกุล. (2561). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบริเวณถนนบางบัวทอง-สุพรรณบุรี. (การค้นคว้าอิสระปริญญาโท)*. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

วัชร พุกพานานนท์. (2560). *การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านเดี่ยวบริเวณ ถนนบรมราชชนนี (การค้นคว้าอิสระปริญญาโท)*. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี.

สิทธิศักดิ์ คำอู. (2551). *ปัจจัยในการเลือกซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์. (การค้นคว้าอิสระปริญญาโท)*. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, คณะวิศวกรรมศาสตร์.

### สื่ออิเล็กทรอนิกส์

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2564). *อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ*. สืบค้นจาก <https://www.bot.or.th>

วิกิพีเดีย. (2563). *นนทบุรี*. สืบค้นจาก <https://th.wikipedia.org/wiki/จังหวัดนนทบุรี>

ปรีชา กุลไพศาลธรรม. (2563). *รายงานสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์นนทบุรี ปี พ.ศ. 2563*.

สืบค้นจาก <https://www.prop2morrow.com/wp-content/uploads/2020/10/รายงานสถานการณ์อสังหาฯ-นนทบุรี-1.pdf?fbclid=IwAR2RKJYu9XHL05ww0CWmu4hRoszPwMRqWCeQ6ZKulu27AlXBS47kKR9FGdg>

ผังเมืองอำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี. (2563). สืบค้นจาก <https://urbangis.nont-pro.go.th/nontmap/>

- วีณา ศรีเจริญ. (2558). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ในเขตจังหวัดนนทบุรี. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยกรุงเทพ. สืบค้นจาก <http://dspace.bu.ac.th/jspui/handle/123456789/2010>
- ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์. (19 ธันวาคม 2562) สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปี 2562 และแนวโน้มปี 2563. สืบค้นจาก [https://www.reic.or.th/Upload/GHB-REIC10\\_49716\\_1576658712\\_52528.pdf](https://www.reic.or.th/Upload/GHB-REIC10_49716_1576658712_52528.pdf)
- สุธาร ศรีสุข. (2559). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านแฝดของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล. (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, สาขาวิชาการจัดการเชิงกลยุทธ์. สืบค้นจาก [http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2016/TU\\_2016\\_5802010214\\_5866\\_4320.pdf](http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2016/TU_2016_5802010214_5866_4320.pdf)





ภาคผนวก

**ภาคผนวก ก**  
**ข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึก**

ผลจากการทำแบบสอบถามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายช่วงเดือนมีนาคม พ.ศ. 2564 ด้านทัศนคติ มุมมอง และความต้องการในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยสามารถนำมาสรุปผลเป็นตาราง ดังนี้

ข้อมูลด้านประวัติส่วนตัว	ด้านทัศนคติ มุมมอง ละความต้องการ
<p>นาย ก. อายุ: 35 อาชีพ: พนักงานบริษัทระดับสูง รายได้: 250,000 บาท/เดือน สถานภาพ: สมรส (บุตร3) ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิม: ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น</p>	<p>ต้องการบ้านแฝด สไตล์โมเดิร์น หน้ากว้างไม่ต่ำกว่า 12-14 เมตร โครงการไม่ใหญ่ ใกล้ถนนใหญ่ ใกล้ทางด่วนสามารถเดินทางไปทำงานได้สะดวก ใกล้โรงเรียน อยากได้สวนในโครงการ มีที่ให้ลูกและสัตว์เลี้ยงได้วิ่งเล่นในวันหยุด ไม่อยากได้คลับเฮาส์เพราะไม่มีเวลาใช้ งบจำกัดที่ 4-5 ล้านบาท</p>
<p>นาย ข. อายุ: 32 อาชีพ: ธุรกิจส่วนตัว รายได้: 300,000 บาท/เดือน สถานภาพ: แต่งงาน (บุตร 1+พ่อแม่) ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิม: คอนโด 38 ตารางเมตร</p>	<p>ต้องการบ้านแฝดหน้ากว้าง ที่มีหลายห้องนอน มีสวนให้ผู้ใหญ่ได้เดินออกกำลังกายเข้าเย็น มีสนามเด็กเล่นในโครงการ มีพื้นที่ให้ต่อเติมด้านข้างหรือหลังบ้าน อยากได้บ้านหน้ากว้าง ไม่อยากได้คลับเฮาส์ เพราะไม่อยากจ่ายส่วนกลางของหมู่บ้านในราคาสูง เนื่องจากไม่ได้ใช้งาน งบไม่เกิน 4-6 ล้านบาท</p>
<p>นาง ค. อายุ: 34 อาชีพ: พนักงานระดับสูง รายได้: 190,000 บาท/เดือน สถานภาพ: โสด (พ่อแม่+หลาน2) ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิม: เซาคอนโด 2 ห้องนอน</p>	<p>ต้องการบ้านแฝดหน้ากว้าง มีหลายห้องนอน ห้องน้ำ ห้องนั่งเล่น มีสวนในหมู่บ้านเพราะพ่อแม่ชอบต้นไม้ มีสนามเด็กเล่นให้ลูกก่อสร้างด้วยวัสดุที่มีคุณภาพ ใกล้โรงพยาบาล ใกล้ตลาด ใกล้โรงเรียน มีความปลอดภัยที่ดี มีเวรยาม 24 ชม. ไม่ต้องการคลับเฮาส์ สระว่ายน้ำ งบไม่เกิน 4.9ล้านบาท</p>
<p>นาง ง. อายุ: 35 อาชีพ: หมอโรงพยาบาลเอกชน รายได้: 220,000 บาท/เดือน สถานภาพ: โสด (พ่อแม่+น้องสาว) ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิม: ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น</p>	<p>ต้องการบ้านแฝดแบบสไตล์โมเดิร์น ที่หน้ากว้าง 14 เมตร มีหลายห้องนอน หลายห้องน้ำ ห้องนั่งเล่น มีพื้นที่รอบบ้านให้สามารถปลูกต้นไม้เพิ่มเติม ใกล้ตลาด ใกล้ห้าง มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. เพราะคนในครอบครัวทำงานที่บ้าน ก่อสร้างด้วยวัสดุที่ดี งบ 6 ล้านบาท</p>

**ภาคผนวก ข**  
**ข้อมูลกระแสเงินสดของโครงการรุ่งอรุณ**

			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	หมายเหตุ	% / เดือน.ปี	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022
รายได้จากการขาย (ทั้งหมด)	คาดหวังว่าขายได้เดือนละ3หลัง														
Pay deposit/สัญญาจอง		1.00%								125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893
Down Payment	ภายใน 30 วัน	9.00%									1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034
Remaining transfer	จ่ายภายใน 3 เดือน	90.00%										11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344
sum		209,821,190								125,893	1,258,927	1,258,927	12,589,271	12,589,271	12,589,271
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน															
ต้นทุนที่ดิน และค่าใช้จ่ายอื่น			54,273,500												
ต้นทุนก่อสร้าง															
งานก่อสร้างบ้านโครงการ	ใช้เวลาสร้าง 8 เดือน แบ่งจ่าย 8 งวด (10%6งวด20%2งวด)														
บ้านตัวอย่าง 1 หลัง	สร้างเดือน1สร้างเสร็จ			161,000	161,000	161,000	161,000	161,000	161,000	161,000	322,000	322,000			
เฟส 1 หลังที่ 2-4 3 หลัง			483,000		483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	966,000	966,000			
เฟส 2 หลังที่ 5-7 3 หลัง	สร้างเดือน 2				483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	966,000	966,000			
เฟส 3 หลังที่ 8-10 3 หลัง	สร้างเดือน 3					483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	966,000	966,000			
เฟส 4 หลังที่ 11-13 3 หลัง	สร้างเดือน 4						483,000	483,000	483,000	483,000	966,000	966,000	966,000		
เฟส 5 หลังที่ 14-16 3 หลัง	สร้างเดือน 5							483,000	483,000	483,000	966,000	966,000	966,000	966,000	
เฟส 6 หลังที่ 17-19 3 หลัง	สร้างเดือน 6								483,000	483,000	966,000	966,000	966,000	966,000	966,000
เฟส 7 หลังที่ 20-22 3 หลัง	สร้างเดือน 7									483,000	966,000	966,000	966,000	966,000	966,000
เฟส 8 หลังที่ 23-25 3 หลัง	สร้างเดือน 8										483,000	966,000	966,000	966,000	966,000
เฟส 9 หลังที่ 26-28 3 หลัง	สร้างเดือน 9											483,000	966,000	966,000	966,000
เฟส 10 หลังที่ 29-31 3 หลัง	สร้างเดือน 10												483,000	966,000	966,000
เฟส 11 หลังที่ 32-34 3 หลัง	สร้างเดือน 11													483,000	966,000
เฟส12 หลังที่ 35-37 3 หลัง	สร้างเดือน 12														483,000
เฟส 13 หลังที่ 38-40 3 หลัง	สร้างเดือน 13														
เฟส 14 หลังที่ 41-43 3 หลัง	สร้างเดือน 14														
เฟส 15 หลังที่ 44-46 3 หลัง	สร้างเดือน 15														
เฟส 16 หลังที่ 47-50 4 หลัง	สร้างเดือน 16														
งานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค	ถนน /ประปา /ไฟฟ้า (จ่ายล่วงหน้า งวดละ1เดือน)		972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854	972,854
Gross Profit(กำไรขั้นต้น คือรายได้-ค่าใช้จ่าย)		65,319,150	-55,246,354	-1,616,854	-2,099,854	-2,582,854	-3,065,854	-3,548,854	-4,031,854	-5,032,961	-4,865,927	-4,543,927	7,759,271	7,759,271	7,759,271
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโครงการ															
ค่าใช้จ่าย Marketing	เริ่มเมื่อบ้านสร้างเสร็จ	0.60%	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร			38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167
ค่า Commission	เริ่มเมื่อขายได้และท	0.30%	0	0	0	0	0	0	0	378	3,777	3,777	37,768	37,768	37,768
ดอกเบี้ยจ่าย		6.25%													7,317,514
ค่าธรรมเนียมการโอน	แบ่งชำระคนละ1%กัน	1.00%	0	0	0	0	0	0	0	1,259	12,589	12,589	125,893	125,893	125,893
ภาษีธุรกิจเฉพาะ		3.30%	0	0	0	0	0	0	0	4,154	41,545	41,545	415,446	415,446	415,446
EBTกำไรขาดทุน	มีไว้หากกำไรขาดทุนสะสม		-55,336,976	-1,707,476	-2,190,476	-2,673,476	-3,156,476	-3,639,476	-4,122,476	-5,129,374	-5,014,459	-4,692,459	7,089,543	-227,971	7,089,543
กำไรขาดทุน(สะสม)			-55,336,976	-57,044,452	-59,234,928	-61,908,404	-65,064,880	-68,704,356	-72,826,832	-77,956,206	-82,970,666	-87,663,125	-80,573,582	-80,801,553	-73,712,010
ภาษีนิติบุคคล	คิดทุกสิ้นปี (เดือน 12)	20.00%													0
กำไรสุทธิ(หลังหักภาษี)			-55,336,976	-1,707,476	-2,190,476	-2,673,476	-3,156,476	-3,639,476	-4,122,476	-5,129,374	-5,014,459	-4,692,459	7,089,543	-227,971	7,089,543
กำไรขาดทุนสุทธิสะสม			-55,336,976	-57,044,452	-59,234,928	-61,908,404	-65,064,880	-68,704,356	-72,826,832	-77,956,206	-82,970,666	-87,663,125	-80,573,582	-80,801,553	-73,712,010

	หมายเหตุ	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	
		2.2022	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022	7.2022	8.2022	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	1.2023	2.2023	3.2023	4.2023	
รายได้จากการขาย (ทั้งหมด)	คาดหวังว่าขายได้เต็ม																
Pay deposit/สัญญาจอง		125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	83,928					
Down Payment	ภายใน 30 วัน	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	1,133,034	755,356				
Remaining transfer	จ่ายภายใน 3 เดือน	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	11,330,344	7,553,563		
sum		12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,589,271	12,547,307	12,085,701	11,330,344	7,553,563		
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน																	
ต้นทุนที่ดิน และค่าใช้จ่ายอื่น																	
ต้นทุนก่อสร้าง																	
งานก่อสร้างบ้านโครงการ	ใช้เวลารสร้าง 8 เดือน																
บ้านตัวอย่าง 1 หลัง	สร้างเดือน 1 สร้างเสร็จแ																
เฟส 1 หลังที่ 2-4 3 หลัง																	
เฟส 13 หลังที่ 38-40 3 หลัง	สร้างเดือน 13	483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	966,000	966,000								
เฟส 14 หลังที่ 41-43 3 หลัง	สร้างเดือน 14		483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	966,000							
เฟส 15 หลังที่ 44-46 3 หลัง	สร้างเดือน 15			483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	483,000	966,000	966,000						
เฟส 16 หลังที่ 47-50 4 หลัง	สร้างเดือน 16				644,000	644,000	644,000	644,000	644,000	644,000	1,288,000	1,288,000					
งานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค	ถนน /ประปา /ไฟฟ้า																
Gross Profit(กำไรขั้นต้น คือนำรายได้-ค่าใช้จ่าย)		65,319,150	7,759,271	7,759,271	7,759,271	7,598,271	8,081,271	8,564,271	9,047,271	9,530,271	10,013,271	10,335,271	11,259,307	12,085,701	11,330,344	7,553,563	0
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโครงการ																	
ค่าใช้จ่าย Marketing	เริ่มเมื่อบ้านสร้างเสร็จ	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	52,455	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร		38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167	38,167					
ค่า Commision	เริ่มเมื่อขายได้และหน	37,768	37,768	37,768	37,768	37,768	37,768	37,768	37,768	37,768	37,768	37,642	36,257	33,991	22,661		0
ดอกเบี้ยจ่าย											1,258,927						
ค่าธรรมเนียมการโอน	แบ่งชำระคนละ1%กับ	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,893	125,473	120,857	113,303	75,536		0
ภาษีธุรกิจเฉพาะ		415,446	415,446	415,446	415,446	415,446	415,446	415,446	415,446	415,446	415,446	414,061	398,828	373,901	249,268		0
EBTกำไรขาดทุน	มีไว้หากกำไรขาดทุนส	7,089,543	7,089,543	7,089,543	6,928,543	7,411,543	7,894,543	8,377,543	8,860,543	9,343,543	8,406,616	10,591,509	11,529,758	10,809,148	7,206,099		0
กำไรขาดทุน(สะสม)		-66,622,467	-59,532,924	-52,443,381	-45,514,838	-38,103,295	-30,208,752	-21,831,209	-12,970,667	-3,627,124	4,779,492	15,371,001	26,900,760	37,709,908	44,916,007		44,916,007
ภาษีนิติบุคคล	คิดทุกสิ้นปี (เดือน 12											3,074,200					5,909,001
กำไรสุทธิ(หลังหักภาษี)		7,089,543	7,089,543	7,089,543	6,928,543	7,411,543	7,894,543	8,377,543	8,860,543	9,343,543	8,406,616	7,517,309	11,529,758	10,809,148	7,206,099		-5,909,001
กำไร(ขาดทุน)สุทธิสะสม		-66,622,467	-59,532,924	-52,443,381	-45,514,838	-38,103,295	-30,208,752	-21,831,209	-12,970,667	-3,627,124	4,779,492	12,296,801	23,826,559	34,635,708	41,841,807		35,932,806

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวสุพรรณีย์ เหลืองอรุณศรี
วันเดือนปีเกิด	7 ตุลาคม 2532
ตำแหน่ง	ทีมบริหาร บริษัท ปิ่นทอง จำกัด
ประสบการณ์ทำงาน	2555-ปัจจุบัน: ทีมบริหาร บริษัท ปิ่นทอง จำกัด

